Walter Block

PLEDOARII INCOMODE

Comentariu de Friedrich A. Hayek
Cuvânt înainte de Murray N. Rothbard

Praxeologie și societate

ACEASTĂ LUCRARE APARE CU SPRIJINUL
LIBERTAS PUBLISHING

Walter Block

PLEDOARII INCOMODE

Peștele, prostituata, spărgătorul de grevă, patronul, calomniatorul, cămătarul și alți stigmatizați

Traducere din limba engleză:
Valentina Nicolaie

Cuvânt înainte de Murray N. Rothbard

MisesRo

Walter Block
Defenging the Undefendable
The Pimp, Prostitute, Scab, Slumlord, Libeler, Moneylender and Other Scapegoats in the Rogue's Gallery of American Society

© 2010 Libertas Publishing
© 2008 Ludwig von Mises Institute
© 1991 Fox & Wilkes
© 1976 Fleet Press Corporation

Traducere: Valentina Nicolaie
Editor: Iulian Tănase

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României

BLOCK, WALTER
Pledoarii incomode : peștele, prostituata, spărgătorul de grevă, patronul, calomniatorul, cămătarul și alți stigmatizați din galeria ticăloșilor societății americane / Walter Block ; trad. din lb. engleză: Valentina Nicolae ; cuv. înainte de Murray N. Rothbard. - București : Editura Institutului Ludwig von Mises România, 2021
Conține bibliografie
ISBN 978-606-94653-6-3

I. Nicolae, Valentina (trad.)
II. Rothbard, Murray N. (pref.)

17

Link pentru versiunile electronice:

ISBN: 978-606-94653-6-3

Institutul Ludwig von Mises România
www.mises.ro mises.ro/librarie contact@mises.ro

Această carte este dedicată celor care
m-au învățat economia politică și care
mi-au inspirat pasiunea pentru dreptate:

Nathaniel Branden
Walter E. Grinder
Henry Hazlitt
Benjamin Klein
Ayn Rand
Jerry Woloz
și, în mod special,
Murray N. Rothbard

CUPRINS

Cuvânt înainte 9

Comentariu 12

Libertarianism și libertinism 13

Introducere 29

SEX

Prostituata 37

Peștele 42

Porcul de mascul misogin 44

MEDICINĂ

Traficantul de droguri 59

Dependentul de droguri 65

LIBERTATEA DE EXPRIMARE

Șantajistul 73

Calomniatorul și defăimătorul 78

Cel care neagă libertatea academică 81

Cel care face reclamă 85

Persoana care strigă „Foc!“ într-un teatru aglomerat 97

ÎN AFARA LEGII

Șoferul de taxi pirat 103

Speculantul de bilete 111

Polițistul necinstit 118

FINANȚE
Falsificatorul (neguvernamental) 127
Zgârcitul 140
Moștenitorul 145
Cămătarul 148
Cel care nu dă de pomană 155

AFACERI ȘI COMERȚ
Țopârlanul 165
Proprietarul de locuințe din ghetou 172
Negustorul din ghetou 181
Speculantul 190
Importatorul 194
Intermediarul 207
Cel care stoarce profituri 212

ECOLOGIE
Minerul de suprafață 227
Cel care face mizerie 233
Producătorii de deșeuri 239

MUNCĂ
Porcul de patron capitalist gras 251
Spărgătorul de grevă 262
Spărgătorul de normă 266
Patronul care angajează minori 272

Referințe bibliografice 283

CUVÂNT ÎNAINTE

De multă vreme, economiștii pieței libere au arătat cum activitățile pieței aduc beneficii publicului adesea indiferent. Încă de pe vremea lui Adam Smith, ei au arătat cum producătorii și oamenii de afaceri, motivați în general numai de câștigul personal, aduc în mod neintenționat avantaje imense publicului larg. De exemplu, căutând să-și maximizeze profiturile și să-și minimizeze pierderile, oamenii de afaceri sunt împinși să satisfacă cererile consumatorilor în cel mai eficient mod. Economiștii au arătat de multă vreme aceste lucruri *la modul abstract*; iar în ultimii ani ei ne-au îmbogățit cunoștințele ilustrând în numeroase cazuri, în mod concret, superioritatea și eficiența domeniului privat. Dar cercetările economiștilor s-au rezumat, cu o sobră pedanterie, la ramurile „respectabile": la activități cum sunt agricultura, gazele naturale, locuințele, liniile aeriene și așa mai departe. Până la această carte, nici un economist nu a avut curajul profesorului Walter Block de a aborda frontal statutul moral și economic al zecilor de profesii și ocupații acuzate, disprețuite și extrem de prost înțelese din societatea noastră: cei pe care el, pe drept cuvânt, îi numește „țapii ispășitori ai economiei". Fără teamă, dar cu logică și îndrăzneală tranșantă, profesorul Block reabilitează și demonstrează considerabilele merite economice ale unor astfel de ocupații-țapi ispășitori, cum sunt peștele, șantajistul sau proprietarul de locuințe din ghetou. În acest mod, pe lângă redefinirea valorii acestor ocupații mult învinuite, *În apărarea indezirabililor* îndeplinește serviciul de a sublinia, în

termenii cei mai clari și completi, natura esențială a serviciilor productive îndeplinite de toți oamenii pe piața liberă. Luând exemplele cele mai extreme și arătând cum funcționează principiile lui Smith chiar și în aceste cazuri, pentru a demonstra fezabilitatea și moralitatea pieței libere, cartea face mai mult decât o duzină de volume mai sobre despre ramuri și activități mai respectabile. Testând și dovedind cazurile extreme, cu atât mai mult el ilustrează și verifică teoria.

Aceste studii de caz au de asemenea o considerabilă valoare de șoc. Abordând implacabil un caz „extrem" după altul – ceea ce, de regulă, șochează în mod garantat sensibilitatea cititorului – profesorul Block își constrânge lectorul să gândească și să-și regândească reacțiile emoționale, reflexe inițiale, și să dobândească o nouă și mult mai profundă apreciere a teoriei economice și a virtuților și operațiilor pieței libere. Chiar și mulți cititori care acum *cred* că sunt adepți ai pieței libere trebuie să fie pregătiți să sesizeze până la capăt implicațiile logice ale credinței într-o economie liberă. Această carte va fi o aventură interesantă și șocantă pentru majoritatea cititorilor, chiar și pentru cei care cred că sunt deja convertiți la meritele economiei de piață.

Bine-bine, vor concede unii cititori, suntem de acord că acești oameni îndeplinesc *într-adevăr* servicii economice valoroase. Dar, pentru numele lui Dumnezeu, de ce să-i numim „eroi"? De ce este peștele sau speculantul mai „eroic" și deci, într-un anume sens, mai moral decât alți producători mai respectabili: băcanii, croitorii, oțelarii etc.? Explicația se găsește tocmai în extrema lipsă de respectabilitate a țapilor ispășitori din cartea profesorului Block. Pentru că băcanului, oțelarului și celorlalți li se permite în general să-și vadă de afaceri nevătămați și să câștige respect și prestigiu din partea celorlalți membri ai comunității. Dar lucrurile nu stau la fel și pentru țapii ispășitori; pentru că nu

numai că serviciile lor economice nu sunt recunoscute, dar ei înfruntă disprețul universal și ura tuturor membrilor societății, plus restricțiile și interdicțiile suplimentare pe care guvernele le-au plasat în mod aproape universal asupra activităților lor. Disprețuiți și condamnați fără milă de societate și de stat în aceeași măsură, paria sociali și proclamați în afara legii de către stat, colecția de țapi ispășitori ai profesorului Block își vede totuși de treabă, continuând în mod eroic să ofere, încolțiți de disprețul și stigmatizarea universale, serviciile lor economice. Ei sunt cu adevărat eroi, aduși aici de tratamentul nedrept din partea societății și a aparatului de stat.

Eroi da, dar nu în mod necesar și *sfinți*. Când autorul conferă statura morală de erou unui spărgător de grevă, unui cămătar, unui pește și așa mai departe, aceasta nu înseamnă că el consideră aceste activități în mod intrinsec mai morale decât oricare altele. Pe o piață liberă și într-o societate care tratează cămătarul, proprietarul de locuințe din ghetou sau muncitorul la negru exact în același mod drept în care tratează alte ocupații, ei nu ar mai fi eroi și cu siguranță nu ar fi mai morali decât oricine altcineva. Statutul lor eroic, pentru profesorul Block, este numai în funcție de restricțiile nedrepte pe care alți oameni le-au plasat asupra lor. Paradoxul fericit al acestei cărți este acela că, dacă sfatul ei implicit ar fi urmat, iar bărbații și femeile descriși în aceste pagini nu ar mai fi tratați cu dispreț și constrângere legală, atunci și doar atunci ei ar înceta să mai fie eroi. Dacă nu vă place ideea ca un cămătar sau un proprietar de locuințe din ghetou să fie un erou, atunci *singurul* mod de a-l priva de această ipostază este să îndepărtați restricțiile pe care oamenii cu concepții eronate le-au plasat asupra lui.

MURRAY N. ROTHBARD

COMENTARIU

Răsfoind *În apărarea indezirabililor,* am simțit că am fost supus din nou terapiei de șoc prin care, cu mai mult de cincizeci de ani în urmă, regretatul Ludwig von Mises m-a convertit la o poziție consecventă de adept al economiei de piață. Chiar și acum mă uit uneori la început cu neîncredere și simt că „s-a mers prea departe", dar de obicei descopăr, în cele din urmă, că aveți dreptate. Unii pot să o considere un medicament prea puternic, dar le va face bine chiar dacă nu le va plăcea deloc. O înțelegere reală a economiei cere renunțarea la multe prejudecăți și iluzii dragi. Erorile populare în domeniul economic se exprimă adesea prin prejudecăți nefondate împotriva altor ocupații, iar prin demonstrarea falsității acestor stereotipii aduceți un serviciu real, deși prin aceasta nu veți deveni mai popular în ochii majorității.

F.A. VON HAYEK
Laureat al Premiului Nobel pentru Economie

LIBERTARIANISM ȘI LIBERTINISM[1]

Probabil că în întreaga economie politică nu există o confuzie mai mare decât cea dintre libertarianism și libertinism[2]. Că ele sunt în mod curent confundate este, desigur, un adevăr spus numai pe jumătate. Din mai multe motive, este dificil să compari și să deosebești libertarianismul și libertinismul. În primul rând, și cel mai important, cele două atitudini se aseamănă foarte mult, cel puțin la prima vedere. În al doilea rând – poate doar printr-un accident, poate din considerente etimologice – cele două cuvinte nu numai că sună asemănător, dar se și scriu aproape identic. Este, deci, cu atât mai important să facem deosebirea între conceptele foarte diferite pe care aceste cuvinte le reprezintă.

I. Libertarianismul

Libertarianismul este o filosofie politică. Ea se referă *numai* la utilizarea corectă a forței. Premisa ei fundamentală este aceea că ar trebui să fie ilegală amenințarea sau inițierea violenței împotriva unei persoane sau a proprietății acesteia; forța este justificată numai în apărare sau ca ripostă. Iată o definiție foarte simplă. Restul este doar explicare, elaborare și clarificare – și răspunsuri la obiecții prost concepute.[3]

---

[1] Traducere realizată cu permisiunea Institutului Ludwig von Mises (http://www.mises.org). Acest articol a fost publicat *în Journal of Libertarian Studies*, vol. 11, nr. 1, 1994, pp. 117–128.

[2] S-a preferat folosirea termenului în limba engleză, în locul traducerii „libertinaj". *(N.ed.)*

[3] Pentru mai multe explicații, a se vedea Rothbard (1970, 1973 și 1982), Hoppe (1989, 1990 și 1993) și Nozick (1974).

Libertarianismul este o teorie despre ceea ce ar trebui să fie ilegal, nu despre ceea ce este în prezent interzis prin lege. De exemplu, în unele jurisdicţii, a cere o chirie mai mare decât nivelul stabilit prin lege este interzis. Aceste prevederi nu infirmă codul libertarian, deoarece ele se referă la ceea ce este legea, şi nu la ceea ce ar trebui să fie. Această filosofie a libertăţii nici nu *interzice* nimic din punct de vedere tehnic; nici măcar, strict vorbind, agresiunea împotriva persoanei sau a proprietăţii. Ea afirmă doar că este drept să utilizezi forţa pentru a-i pedepsi pe cei care i-au încălcat limitele, angajându-se în asemenea acte. Să presupunem că marţienii atotputernici şi răi au ameninţat să pulverizeze întregul Pământ şi să-i ucidă pe toţi cei aflaţi pe el, dacă nu este ucis inocentul Joe Bloggs. Se poate considera că persoana care face acest lucru acţionează cum se cuvine, pentru că va salva întreaga lume de la pieire. Dar, în conformitate cu doctrina libertarianismului, el ar trebui să fie vinovat de crimă şi deci, în mod legitim, pasibil de pedeapsă. Să privim lucrurile din punctul de vedere al bodyguardului angajat de Bloggs. Desigur, ar fi fost justificat ca el să oprească uciderea clientului său.[1] Codul legal libertarian vorbeşte în termeni de iniţiere a violenţei. El nu se referă la vătămare sau daune. Aceasta pentru că există atâtea forme de a face rău altora, care ar trebui să fie legale. De exemplu, a deschide un atelier de croitorie vizavi de unul deja existent şi a-i face concurenţă încercând să-i iei clienţii este, desigur, un atac la adresa primei firme, dar care nu îi violează drepturile. În mod similar, dacă John doreşte să se căsătorească cu Mary, dar ea se căsătoreşte cu George, atunci, firesc, John este rănit; dar el nu ar trebui să poată riposta cu ajutorul legii împotriva lui George. Acest lucru poate fi reformulat astfel: numai violările drepturilor ar trebui să fie ilegale. Din moment ce, din acest punct de vedere, oamenii au

[1] Pentru acest exemplu, ca şi pentru atâtea altele, îi sunt îndatorat lui Murray N. Rothbard.

numai dreptul de a fi liberi de invazii sau de amestecuri asupra persoanelor sau proprietăților lor, legea nu ar trebui să facă mai mult decât să aplice contracte și să apere drepturile de proprietate personale și private.

Apoi, mai există expresia „împotriva unei persoane sau a proprietății sale". Și aceasta trebuie explicată, pentru că, dacă se predică libertarianismul în cazul pedepsirii trecerii fără invitație a frontierelor sau a invaziilor, atunci este crucial să știm unde se termină pumnii tăi și unde începe obrazul meu. Să presupunem că îl vedem pe A cum își bagă mâna în buzunarul lui B, scoate un portofel de acolo și fuge. Este oare hoțul de buzunare vinovat de un delict? Numai dacă posesorul precedent al portofelului era proprietarul legitim al acestuia. Dacă nu, dacă A era proprietarul de drept care doar reintră în posesia proprietății sale, atunci nu s-a comis nici o crimă. Crima s-a comis mai degrabă ieri, când B i-a luat portofelul lui A, pe care acesta îl reia acum în posesie.

În cazul corpului uman, analiza este de obicei simplă și directă. Cel care ia în sclavie, răpitorul, violatorul, atacatorul sau criminalul, este cel vinovat de comportament delincvent, pentru că victima este proprietarul de drept al corpului brutalizat sau ținut prizonier.[1] Desigur, obiectele fizice ridică o problemă mai mare; lucrurile din natură nu vin cu etichetele „al meu" sau „al tău". Aici, aderenții capitalismului *laissez-faire* se sprijină pe teoria de *homesteading* a lui Locke pentru a trasa liniile de demarcație. Cel care „își amestecă munca" cu părți ale naturii neapropriate până atunci

[1] Din perspectiva religiei, nici unul dintre noi nu este „proprietarul" propriului corp. Suntem, mai degrabă, gestionarii lui, iar Dumnezeu este „proprietarul" suprem al fiecăruia dintre noi. Dar aceasta se referă numai la relația dintre om și Dumnezeu. În ceea ce privește relațiile dintre oameni, afirmația laică, și anume că suntem proprietarii corpurilor noastre, are totuși un sens cu totul diferit. Ea se referă la pretenția că fiecare dintre noi posedă liber arbitru, că nici o persoană nu poate lua în sclavie o alta, nici măcar pentru „binele" acesteia.

devine proprietarul legitim al acestora. Justiția în materie de proprietate provine din asemenea pretenții, plus alte metode neinvazive de transfer al titlului (schimb, cadouri și așa mai departe).

„Neinvitat" și „fără permisiune" sunt, de asemenea, expresii importante în această filosofie. Pentru observatorul din exterior, eutanasia voluntară asistată poate să nu se deosebească de crimă; contactul sexual voluntar se poate asemăna fizic cu violul; un meci de box poate fi identic, din punct de vedere al mișcărilor, cu o bătaie de stradă. Cu toate acestea, există diferențe cruciale între aceste acte; primul din fiecare pereche este, sau cel puțin poate fi, reciproc consimțit și deci legitim; al doilea, nu.

După ce am stabilit baza de plecare, să facem acum legătura între libertarianism și problemele drogurilor, prostituției și activității proxeneților. Ca filosofie politică, libertarianismul nu spune nimic despre cultură, moravuri, moralitate sau etică. Repetăm: el pune o singură întrebare și dă un singur răspuns. Întreabă: „Implică actul respectiv în mod necesar inițierea violenței invazive?" Dacă da, atunci este justificat să se folosească forța (legală) pentru a opri sau a pedepsi actul; dacă nu, este impropriu să se facă acest lucru. Din moment ce nici una dintre activitățile menționate mai sus nu implică „trecerea frontierelor", ele nu trebuie scoase în afara legii. Și, practic vorbind, așa cum am arătat în *În apărarea indezirabililor*, aceste interdicții au tot felul de efecte dăunătoare.

Care este optica libertarianismului față de aceste activități, pe care le voi numi „perverse"? În afară de sprijinirea legalizării lor, libertarianul nu are absolut nici o optică. În măsura în care adoptă o poziție față de ele, face acest lucru în calitate de non-libertarian. Pentru a clarifica acest aspect, să examinăm o analogie. Teoria bolilor bazată pe microbi susține că nu „demonii", „spiritele" sau căderea în dizgrația zeilor provoacă bolile, ci mai curând microbii. Care este, atunci, punctul de vedere al acestei teorii a bolilor

asupra necesității punerii în carantină a unui individ infectat? Asupra teoriei electronilor în chimie sau astronomie? Ce poziție adoptă în problema avorturilor? Ce poziție iau teoreticienii microbilor în problema Războiului Balcanic? Dar în problema practicilor sexuale deviante? Desigur, nici una. Nu pentru că cei care cred că microbii sunt cauza bolilor ar fi ușor înclinați de o parte sau de alta a acestor dispute. Nici pentru că teoreticienii microbilor ar fi obligatoriu indiferenți față de aceste dispute. Dimpotrivă, ei nu iau nici o poziție în aceste importante probleme. Esențialul este că teoria microbilor este complet și total *irelevantă* în ceea ce le privește, indiferent cât de importante ar putea fi ele.

În mod similar, punctul de vedere libertarian nu ia absolut nici o poziție morală sau valorizatoare în privința acțiunilor perverse puse în discuție. Singura preocupare este dacă aceste acțiuni constituie inițieri de agresiuni neinvitate. Dacă da, atunci poziția libertariană sprijină utilizarea forței pentru a le opri; nu din cauza depravării lor, ci pentru că au violat unica axiomă libertariană: non-agresiunea împotriva non-agresorilor. Dacă ele nu implică forța coercitivă, filosofia libertariană neagă afirmația că utilizarea violenței ar fi adecvată pentru a li se opune, indiferent cât de ciudate, exotice sau demne de dispreț ar fi ele.

II. Caracterul conservator în cultură

Am prezentat analiza libertariană a perversității. Să privim acum aceste acte dintr-un punct de vedere complet diferit: cel moral, cultural, estetic, etic sau pragmatic. Desigur, nu se pune problema interzicerii prin lege a acestor acțiuni; pentru că noi le evaluăm în conformitate cu un standard foarte diferit.

Chiar și în aceste condiții, este foarte interesant cum le vedem. Doar pentru că un libertarian refuză să-i trimită pe perverși la închisoare nu înseamnă că el trebuie să rămână neutru din punct de vedere moral față de un astfel de comportament. Deci, suntem noi oare în favoarea sau împotriva lui? Îl sprijinim sau ne

împotrivim lui? Pledăm pentru sau contra? În acest sens, eu sunt un conservator cultural. Aceasta înseamnă că nu pot suferi homosexualitatea, bestialitatea și sado-masochismul, dar nici proxenetismul, prostituția, consumul de droguri și alte asemenea comportamente degenerate. Așa cum spuneam în prima parte a interviului publicat în *Laissez Faire Books* (noiembrie 1991):

Tema de bază... [*a libertarianismului*] *este aceea că toate comportamentele neagresive ar trebui să fie legale; oamenii și proprietatea lor privată deținută în mod legitim ar trebui să fie sacrosancți. Nu înseamnă însă că acte neagresive ca vânzarea de droguri, prostituția etc. sunt activități bune, frumoase sau morale. În opinia mea, ele nu sunt. Înseamnă numai că forțele legii și ordinii nu ar trebui să trimită oamenii la închisoare doar pentru că se lasă în voia lor.*

Și din nou, așa cum am afirmat în partea a treia a aceluiași interviu (februarie 1992):

Eu nu văd libertarianismul ca pe un atac la adresa tradiției sau moralității. Cred că paleolibertarienii au subliniat un punct important: doar pentru că noi nu dorim să-l trimitem pe autorul de pornografie la închisoare nu înseamnă că trebuie să ne placă ceea ce face el. Dimpotrivă, este perfect coerent să-i aperi dreptul de a se angaja în acea profesie și, în același timp, să-l detești pe el și acțiunile lui.

Pentru a sublinia mai bine acest concept, să cercetăm relația dintre un libertarian și un libertin. Am definit deja primul termen. Pentru scopurile noastre prezente, celălalt poate fi definit ca o persoană căreia îi plac, îl încântă, participă la și/sau susține moralitatea a tot felul de acte perverse, dar care, în același timp, evită orice act de violență invazivă. Deci, libertinul va fi susținătorul prostituției, dependenței de droguri, sado-masochismului

și așa mai departe, și poate chiar se va complace în aceste practici, dar nu va forța pe nimeni altcineva să participe la ele.

Sunt libertarienii libertini? Unii sunt, în mod evident. Dacă un libertarian ar fi membru al Asociației Nord-Americane pentru Dragostea dintre Bărbați și Băieți, el s-ar încadra în categoria libertinilor.[1] Sunt toți libertarienii libertini? Cu siguranță că nu. Majoritatea libertarienilor dau înapoi cu oroare în fața unor astfel de acțiuni. Care este atunci relația precisă dintre libertarian și libertin? Pur și simplu, următoarea: libertarian este cel care consideră că libertinul nu trebuie trimis la închisoare. El se poate opune puternic libertinismului, poate ține discursuri împotriva acestuia, poate organiza boicoturi pentru a reduce frecvența unor astfel de acte. Un singur lucru nu poate face, dacă vrea să rămână în continuare libertarian: nu poate susține sau participa la utilizarea forței împotriva acestor oameni. Pentru că, indiferent ce părere avem despre acțiunile lor, ei nu inițiază forța fizică. Din moment ce nici una dintre aceste acțiuni nu necesită acest lucru[2], libertarianul trebuie, în unele cazuri fără prea mare entuziasm, să se abțină de la a cere utilizarea forței fizice împotriva adulților care se angajează de bunăvoie în perversiuni.[3]

---

[1] Problema copiilor este de natură să sperie și să uimească orice filosofie politică, nu numai libertarianismul. Dar acest caz particular este destul de clar: orice homosexual adult prins în pat cu un minor (care, prin definiție, nu poate consimți) ar trebui să fie vinovat de viol; orice părinte care permite o astfel de „relație" ar trebui considerat vinovat de abuz față de copil. Aceasta se aplică nu numai în cazul relațiilor homosexuale cu copii, ci și în cazul celor heterosexuale. S-ar putea pune întrebarea dacă cea mai bună metodă de diferențiere a copiilor de adulți este stabilirea unei vârste arbitrare, dar dacă o astfel de lege ar exista, violul ar trebui, cu siguranță, să fie ilegal. Același lucru este valabil și pentru abuzul față de copii, chiar dacă și aici sunt probleme.

[2] Desigur, în realitate, de exemplu, mulți pești, dacă nu chiar toți, inițiază violența nejustificată. Dar ei nu fac acest lucru în mod obligatoriu și de aceea proxenetismul *per se* nu este o violare a drepturilor.

[3] Îi datorez acest punct de vedere lui Menlo Smith.

Libertarianul îl poate urî și dispreţui pe libertin, sau nu. Prin libertarianismul său, el nu este mai obligat să adopte o poziție decât este obligat suporterul teoriei bolilor cauzate de microbi să aibă vreun punct de vedere asupra libertinismului. Ca libertarian, este însă obligat să nu ceară o sentință de condamnare la închisoare pentru libertin. Adică, el nu trebuie să ceară închisoarea pentru libertinul care nu agresează, care nu îi molestează pe copii, cel care se limitează la un comportament de adulți care consimt. Dar libertarianul este în întregime liber, ca persoană, ca cetățean, ca moralist, ca spirit conservator în cultură sau în calitate de comentator al evenimentelor curente, să considere libertinismul pervertit și să facă tot ceea ce poate pentru a-l opri – cu excepția utilizării forței. În această ultimă categorie mă plasez și eu.

De ce mă opun, așadar, libertinismului în calitate de conservator în cultură? În primul rând, și cel mai important, pentru că este imoral: nimic nu poate fi mai clar decât că aceste perversiuni sunt dăunătoare interesului și progresului omenirii. Deoarece acesta este criteriul meu de moralitate, rezultă că eu găsesc astfel de activități imorale. Mai mult decât atât, libertinii se împăunează cu „virtutea“ practicilor lor și se autofelicită pentru ele. Dacă în „iad“, un nivel „adânc“ le este rezervat celor ce sunt prea slabi pentru a rezista angajării în activități imorale, un nivel și mai adânc trebuie păstrat pentru cei care nu numai că le practică, dar se și laudă cu asta și îi încurajează pe alții să-i urmeze.

Se pot găsi și alte motive. Să vedem tradiția. A fost o vreme în care aș fi ironizat ideea de a face ceva numai pentru că era tradițional și de a mă abține numai pentru că nu era. Toate instinctele mele m-ar fi condus să fac exact opusul a ceea ce dictează tradiția.

Aceasta s-a întâmplat însă înainte de a aprecia cu adevărat gândirea lui F. A. Hayek. Citindu-i numeroasele lucrări (de exemplu, Hayek, 1973), am ajuns să înțeleg că acele tradiții care

dezbină și dăunează tind să dispară, fie prin schimbări voluntare, fie, mai tragic, prin dispariția societăților care acționează în concordanță cu ele. Se poate presupune, deci, că o tradiție care a supraviețuit are o oarecare valoare pozitivă, chiar dacă noi nu o vedem. Este o „vanitate fatală" (Hayek, 1989) să pui sub semnul întrebării orice lucru pentru care nu poți găsi imediat motive bune și suficiente. Cum altfel am putea justifica, de exemplu, practica de „supunere oarbă" de a purta guler și cravată?

Oricum, tradiția este ceva relativ, nu un zeu care să fie adorat. Este normal să schimbi și să renunți la acele tradiții care „nu merg". Dar acest lucru se face cel mai bine cu o atitudine de respect, nu de ostilitate, pentru ceea ce a „mers" mulți ani de zile.

Convingerile religioase furnizează un alt motiv pentru a te opune libertinismului: puține sectoare ale societății au condamnat cu atâta forță perversitatea. Totuși, pentru mine, la începutul anilor '70, religia era personificarea războiului, a crimelor și a nedreptății. Vedeam o „alianță laică" între cruciade, Inchiziție, războaie religioase, sacrificarea fecioarelor, arderea pe rug a „vrăjitoarelor", astrologi, necredincioși, liber-cugetători și alți indezirabili. În prezent, văd toate acestea într-o manieră foarte diferită. Totuși, aceste lucruri s-au întâmplat, și oameni autointitulați credincioși au purtat într-adevăr răspunderea pentru ele. Dar, cu siguranță, există un fel de statut istoric al limitelor, cel puțin dat fiind faptul că actualii practicanți ai religiei nu pot fi în nici un fel făcuți răspunzători pentru actele înaintașilor lor. Astăzi, religia mi se pare una dintre ultimele și cele mai bune speranțe ale societății, pentru că este una dintre principalele instituții care încă mai concurează curajos cu un guvern excesiv și supradimensionat.[1]

---

[1] Nu poate fi negat faptul că declarațiile economice ce au ca surse pe reprezentanți ai multor religii ar putea fi cu greu considerate ca venind în sprijinul libertății economice și al liberei inițiative (vezi Block, 1986 și 1988). Aici pot fi incluse Scrisorile Pastorale ale episcopilor catolici din SUA, Conferința Canadiană a Episcopilor Catolici, Enciclicele Papale și numeroasele afirmații pe această temă ale evreilor

Pentru a analiza pe scurt dificila noastră situație, putem spune că suferim de mult prea mult amestec din partea statului. Un remediu este acela de a aplica guvernului standarde morale. Un altul este de a ne sprijini mai mult pe instituții de „mediere" cum sunt firma, piața, familia, clubul social și, în special, religia organizată. Aceste organizații – afirmate pe baza unei viziuni morale și a valorilor spirituale – pot satisface mult mai mult nevoile omenirii decât regimurile politice.

Un alt motiv pentru care mă opun libertinismului este ceva mai personal. Am ajuns la convingerea că fiecare om are un suflet, sau natură interioară, sau spirit care însuflețește, sau puritate, sau respect de sine, sau decență, puteți să-i spuneți cum doriți. Eu cred că unele acte – întâmplător, chiar cele aflate în discuție – depreciază această entitate interioară. Ele sunt un mod de a comite o distrugere mentală și spirituală. Iar rezultatul lor practic, pentru cei capabili să simtă astfel de lucruri, este golirea, alienarea, pierderea valorilor. În ultimă instanță, ele pot duce la sinucidere. Iar această distrugere a caracterului individului are urmări grave pentru întreaga societate.

III. Exemple: prostituția și drogurile

Ca exemplu al acestei distrugeri a individului, să analizăm prostituția. Păcatul acestui act – atât pentru cumpărător, cât și pentru vânzător – constă în faptul că este un atac asupra sufletului, asemănându-se, astfel, cu alte forme de conduită: sexul lipsit de dragoste sau de respect, adulterul, promiscuitatea. Prostituția este singularizată însă pentru că este comportamentul cel mai extrem de acest tip. Este adevărat că

---

reformați și ale multor culte protestante. Cu toate acestea, organizațiile religioase, împreună cu instituția familiei, sunt încă principalul bastion împotriva atotputerniciei statului. În unele cazuri, ele joacă acest rol fie și numai ca aranjament social alternativ față de cel oferit de guvern.

prohibiția împinge această „profesie" în lumea interlopă, cu rezultate și mai dăunătoare. Este adevărat că, dacă prostituata își este singurul proprietar (adică nu este o sclavă), ea are dreptul să își folosească corpul în orice mod neinvaziv pe care îl crede de cuviință.[1] Aceste motive ar putea fi bune și suficiente pentru legalizare. Totuși, dacă sunt împotriva interzicerii prin lege, nu înseamnă că prețuiesc lucrul în sine. Lumea ar fi cu mult, mult mai bună, dacă nimeni nu ar practica prostituția, nu pentru că ar exista sancțiuni legale impuse împotriva ei, ci pentru că oamenii nu ar dori să se înjosească în acest mod.

La polul opus, în sens moral, se găsește căsătoria, o instituție aflată cu certitudine sub asediu. Familia tradițională este văzută acum de elita culturală socialistă ca un rău patriarhal și exploatator. Totuși, nu întâmplător, copiii care sunt crescuți în cadrul acestui nucleu nu devin criminali. Desigur, nu spun că sexul în afara granițelor matrimoniale ar trebui scos în afara legii. Nu pot face acest lucru în calitate de libertarian, pentru că este vorba de un „delict" fără victimă. Totuși, ca spirit conservator în cultură, pot cu siguranță menționa că instituția căsătoriei este atacată mai mult ca niciodată și că slăbiciunea rezultată de aici face rău societății. Pot susține cu vehemență că, așa imperfecte cum sunt, căsătoriile din lumea reală sunt, de obicei, cu mult superioare alternativei posibile de creștere a copiilor: mila tandră a statului, părinții singuri, orfelinatele și așa mai departe.[2]

Un alt exemplu este consumul de droguri. Din punctul meu de vedere, drogurile care dau dependență nu sunt o monstruozitate morală mai mică decât prostituția. Ele distrug sufletul și sunt o formă lentă, iar uneori nu chiar așa de lentă, de sinucidere.

---

[1] Un drept legal, dar nu *moral*.

[2] Pentru o analiză a atacului guvernamental asupra căsătoriei și familiei, a se vedea Carlson (1988) și Murray (1984).

Chiar dacă este în viață, dependentul de droguri nu trăiește cu adevărat; el a schimbat luciditatea și competența pe „extazul" de o clipă. Drogurile sunt un atac asupra corpului, minții și spiritului. Cel ce le folosește devine sclavul lor și nu mai este stăpânul propriei vieți. În unele privințe, acest lucru este chiar mai rău decât sclavia. Cel puțin pe vremea înfloririi acestei „ciudate instituții" din secolul al XIX-lea, dar și mai înainte, victimele ei mai puteau să-și facă planuri de evadare și să se imagineze libere. În schimb, celor aflați în sclavia drogurilor care dau dependență li se atrofiază cel mai adesea chiar și intenția de libertate.

Nu iau în discuție aici mizeria dependentului de droguri în condițiile actualei prohibiții. Situația lui actuală este într-adevăr demnă de milă, dar aceasta în mare parte din cauza scoaterii drogurilor în afara legii. Cel care le folosește nu are acces la sfaturi medicale; drogul însuși este adesea impur și foarte scump, ceea ce încurajează delictele, care închid cercul vicios, și așa mai departe. În schimb, mă refer la împrejurările utilizării în condiții ideale (legalizate), în care substanța este ieftină, pură și ușor disponibilă, în care nu este nevoie să se refolosească acele de seringă, iar sfatul medical privind folosirea „corectă" și dozajul „în siguranță" este accesibil.

Există, desigur, unele excepții de la această caracterizare mai degrabă severă. Marijuana poate avea unele efecte de ameliorare pentru bolnavii de glaucom. Morfina este indicată medical ca anestezic în operații. Drogurile psihiatrice pot fi utilizate adecvat pentru combaterea depresiei. Dar, în afară de asemenea cazuri, răul moral, mental și fizic al heroinei, cocainei, LSD-ului și al celorlalte este covârșitor și dezastruos.

De ce este o trădare morală să te angajezi în asemenea activități sau, de exemplu, să îți poluezi creierul cu supradoze de alcool? Pentru că acestea sunt o formă subtilă de sinucidere, iar viața este atât de nemăsurat de prețioasă, încât orice retragere din

ea constituie o crimă etică și morală. Viața, pentru a fi prețioasă, trebuie să fie trăită. Drogurile, alcoolismul și altele asemenea sunt moduri de a evada din viață. Dar folosirea controlată a acestor substanțe este privită ca un mod de a te „înălța", de a atinge o stare foarte specială. Răspunsul meu este că viața însăși ar trebui să fie o astfel de stare, cel puțin la modul ideal și, pentru a o atinge, trebuie cel puțin să încerci. Iar o persoană capabilă să facă ceva „virtuos" în timp ce este sub influența drogurilor este o raritate.

Afirm din nou că nu susțin interzicerea prin lege a drogurilor. Prohibiția nu este numai un coșmar din punct de vedere practic (ea duce la creșterea infracționalității, a lipsei de respect pentru legi și așa mai departe), dar este de asemenea inacceptabilă din punct de vedere etic. Adulții ar trebui să aibă un drept legal (nu moral) de a-și polua corpul așa cum doresc (Block, 1993; Thornton, 1991). Obiecției că aceasta este o formă lentă de sinucidere, îi răspund că însăși sinuciderea ar trebui să fie legală. (Totuși, făcând această afirmație în calitate de libertarian, afirm acum în calitate de conservator cultural că sinuciderea este un act deplorabil, nedemn de ființele umane morale.[1])

Ne rămâne astfel concluzia oarecum surprinzătoare că, deși drogurile care dau dependență sunt problematice din punct de vedere moral, ele nu ar trebui interzise. La fel și practicile sexuale imorale. Deși, la o primă vedere, această afirmație poate fi oarecum neașteptată, nu trebuie totuși să ne surprindă prea tare. La urma urmei, există numeroase tipuri de comportament care,

---

[1] Cu excepția unor situații extreme, cum ar fi durerile continue insuportabile, problemele fiziologice netratabile și altele de acest fel. Am spus că esența moralității este promovarea bunăstării omenirii. În astfel de împrejurări, se poate considera că sinuciderea este cel mai bun mod de a realiza acest lucru. În orice caz, reacția față de acești oameni nefericiți ar trebui să fie de susținere, nu de pedeapsă. Desigur, impunerea pedepsei cu moartea pentru tentativele (nereușite) de sinucidere — practicată în vremuri apuse — este opusul a ceea ce ar trebui făcut.

deși legale, sunt totuși imorale sau nepotrivite. În afară de cele pe care le-am discutat, am putea adăuga bârfa, tachinarea handicapaților mintali și luarea în râs a răspunsurilor lor, neoferirea locului unei femei gravide, trișatul la jocuri doar „pentru simpla distracție", lipsa de etichetă și răutatea gratuită. Aceste acte variază mult în privința gravității cu care jignesc, dar toate sunt demne de dispreț, fiecare în felul lui. Și totuși, este nepotrivit să fie interzise prin lege. De ce? Explicația care are cel mai mult sens în acest domeniu este cea libertariană: nici unul nu înseamnă violență invazivă.

IV. Mea culpa

Înainte, când am argumentat în favoarea legalizării practicilor avangardiste sexuale și legate de narcotice (în prima ediție a lucrării *În apărarea indezirabililor*), am scris despre ele într-un mod mult mai favorabil decât acum. Spre propria mea apărare, am încheiat totuși introducerea la prima ediție cu aceste cuvinte:

Apărarea unor persoane ca prostituata sau autorul de pornografie este foarte limitată și se bazează numai pe afirmația că ele nu inițiază violența fizică împotriva unor non-agresori. Deci, în conformitate cu principiile libertariene, nu ar trebui declanșată violența nici împotriva lor. Ceea ce înseamnă numai că aceste activități nu ar trebui pedepsite cu închisoare sau cu alte forme de violență. Cu siguranță, asta nu înseamnă că ele sunt morale, cuvenite sau bune.

Totuși, în capitolele respective, am fost în general prea entuziast în ceea ce privește virtuțile acestor vocații. Am devenit elocvent în legătură cu „valoarea serviciilor" îndeplinite. Am respins total problemele morale ale terților părți. Nu am apreciat deloc filosofia culturală conservatoare. Astăzi, când recitesc acele pasaje, le regret. Mi se pare că singura pedeapsă potrivită

este să nu șterg respectivele capitole, ci să le las în același loc, pentru ca toată lumea să le vadă.

Căsătoria, copiii, trecerea a două decenii, ca și reflecția suficient de profundă au schimbat esențial părerile mele asupra unora dintre complicatele probleme abordate în această carte. Punctul meu de vedere actual cu privire la „perversiunile sociale și sexuale" este că, deși nici una nu ar trebui interzisă prin lege, sfătuiesc sincer împotriva angajării în oricare dintre ele.

Unul dintre motivele pentru care le-am apărat pe unele cu douăzeci de ani în urmă este că eram atât de preocupat de relele inițierii violenței, încât nu am reușit să înțeleg în întregime implicațiile apărării acestor activități. Am fost păcălit de faptul că, în timp ce multe dintre aceste acte depravate sunt într-adevăr asociate cu violența, nici unul dintre ele nu este violent în sine, în sensul că este posibil să ni le imaginăm limitate la adulții care consimt. Încercând să arăt în cel mai elocvent mod posibil că inițierea violenței este un rău – și într-adevăr așa este – am pierdut din vedere, din nefericire, faptul că aceasta nu este singurul rău. Deși, evident, știam care este diferența dintre legal și moral, am crezut că singurele imoralități sunt actele de agresiune. Cu toate acestea, acum sunt convins pe deplin, de multă vreme, că mai există și alte imoralități.

Mi se pare evident acum că greșeala pe care am comis-o în lucrarea mea precedentă ține de faptul că nu sunt numai libertarian, ci și conservator din punct de vedere cultural. Nu mă preocupă numai cum ar putea să fie legea, ci trăiesc și în domeniul moral, cultural și etic. Pe atunci, eram atât de impresionat de strălucirea viziunii libertariene (și încă mai sunt), încât am pierdut din vedere că sunt mai mult decât un libertarian. În calitate de libertarian și de conservator în cultură, nu văd nici o incompatibilitate între convingeri care fac parte din aceste universuri de discuție atât de diferite.

INTRODUCERE

Oamenii prezentați în această carte sunt, în general, consideraţi ticăloși, iar funcțiile pe care le îndeplinesc, dăunătoare. Uneori, societatea însăși este condamnată pentru că produce asemenea caractere condamnabile. Cu toate acestea, mesajul acestei cărți se va concentra asupra următoarelor propoziții:

1. Ei nu se fac vinovați de nici o faptă rea de natură violentă.
2. În fiecare caz ei aduc, practic, beneficii reale societății.
3. Dacă le interzicem activitățile, vom avea noi înșine de pierdut.

Impulsul pentru această carte este libertarianismul. Premisa de bază a acestei filosofii este aceea că *angajarea în agresiune împotriva unor non-agresori este ilegitimă*. Ceea ce se înțelege prin agresiune nu este insistența, argumentarea, spiritul de competiție, dorința de aventură, cheful de ceartă sau de contradicție. Ceea ce se înțelege prin agresiune este utilizarea violenței, precum aceea care are loc în cazul crimei, violului, al jafului sau răpirii. Libertarianismul nu implică pacifismul; el nu interzice utilizarea violenței în apărare sau chiar în represalii împotriva violenței. Filosofia libertariană condamnă numai *inițierea violenței* – utilizarea violenței împotriva unei persoane non-violente sau a proprietății acesteia.

Nu există nimic nefavorabil sau controversat în legătură cu un asemenea punct de vedere. Majoritatea oamenilor i-ar acorda sprijinul lor sincer. Într-adevăr, acest sentiment este o parte integrantă din civilizația noastră occidentală, înrădăcinat în legile și în Constituția noastră, precum și în legile naturii.

Unicitatea libertarianismului nu se găsește în afirmarea principiului său fundamental, ci în maniera riguros consecventă, chiar maniacă, în care se aplică acest principiu. De exemplu, majoritatea oamenilor nu văd nici o contradicție între acest principiu și sistemul nostru de impozitare. Libertarienii o văd.

Impunerea de taxe este contrară principiului fundamental, pentru că ea implică o agresiune împotriva unor cetățeni neagresivi care refuză să le plătească. Faptul că guvernul oferă bunuri și servicii în schimbul banilor din impozite nu aduce nici cea mai mică deosebire. Ceea ce este important este că așa-numitul „schimb" (bani din impozite contra servicii guvernamentale) este *constrâns*. Individul nu este liber să respingă oferta. Nici faptul că majoritatea cetățenilor sprijină această impozitare coercitivă nu are nici o importanță. Inițierea agresiunii, chiar și atunci când este sprijinită de majoritate, nu este legitimă. Libertarianismul o condamnă în acest domeniu, așa cum o condamnă oriunde se petrece.

O altă diferență între convingerile libertarienilor și convingerile altor membri ai societății este reversul ideii că inițierea violenței este ceva rău. Libertarienii susțin că, în ceea ce privește teoria politică, orice *nu* implică inițierea violenței nu este un rău care să trebuiască pedepsit și nu ar trebui scos în afara legii. Așa-numiții „ticăloși" nu sunt deloc ticăloși, pentru că *ei nu inițiază violență împotriva unor non-agresori*.

Odată ce s-a înțeles că nimeni din această aparentă galerie a răufăcătorilor nu se face vinovat de nici o faptă rea, nu este greu de apreciat a doua idee: *în realitate, toți cei de care ne ocupăm aici sunt responsabili pentru servicii aduse restului societății*. Oamenii pe care îi analizăm nu sunt agresori. Ei nu obligă pe nimeni să facă ce vor ei. Dacă ceilalți membri ai comunității intră în relații cu ei, aceste relații sunt voluntare. Oamenii se angajează în tranzacții voluntare pentru că au impresia că pot obține un oarecare avantaj.

Din moment ce oamenii fac un schimb voluntar cu „ticăloșii" noștri, înseamnă că obțin de la ei ceva ce își doresc. „Ticăloșii" *trebuie* să le ofere un avantaj.

A treia premisă decurge inevitabil din cea de-a doua. Din moment ce schimbul voluntar (singura cale de interacțiune deschisă celor care, asemeni țapilor ispășitori, au evitat violența) trebuie să aducă avantaje tuturor participanților la el, rezultă că interzicerea schimbului voluntar trebuie să *facă rău* tuturor părților. De fapt, argumentul este mai puternic. Voi demonstra că interzicerea activităților oamenilor pe care îi analizăm aduce deservicii nu numai potențialilor participanți la schimb, ci poate afecta serios chiar terțe părți. Un exemplu evident este interzicerea activităților vânzătorului de heroină. Pe lângă faptul că prejudiciază vânzătorul și clientul, interzicerea vânzării heroinei este responsabilă pentru o mare parte din delictele comise în societatea noastră, pentru corupția din poliție și, în multe zone, pentru încălcarea generală a legii și ordinii.

Principalul lucru pe care doresc să-l subliniez în această introducere – esența poziției mele – este că există o diferență crucială între inițierea agresiunii și toate celelalte acte care, chiar dacă nu ne sunt pe plac, nu implică o astfel de agresiune. *Numai* actul de violență agresivă este cel care violează drepturile omului. A nu comite acte de violență agresivă trebuie considerată o lege fundamentală a societății. Oamenii despre care tratează această carte, deși cu ușurință ocărâți de mass-media și condamnați de aproape oricine, nu violează drepturile nimănui, deci nu ar trebui să fie subiect de sancțiuni juridice. Convingerea mea este că ei sunt țapi ispășitori – sunt vizibili, sunt expuși ataculuI, dar, dacă este să triumfe dreptatea, ei trebuie apărați.

Această carte constituie o apărare a economiei de piață. Ea singularizează, pentru a fi lăudați în mod special, pe acei participanți la sistemul liberei inițiative care sunt cei mai blamați de

criticii acestui sistem. Ea face acest lucru pentru că, dacă se poate demonstra că sistemul prețurilor este reciproc avantajos și productiv în aceste exemple extreme, atunci pledoaria în favoarea pieței în general devine și mai puternică.

Totuși, este necesar să contracarăm o posibilă interpretare greșită. Această carte *nu* pretinde că piața este o instituție economică morală. Este adevărat că sistemul profitului și pierderii a adus omenirii nenumărate bunuri și servicii de consum necunoscute în întreaga istorie a lumii. Aceste beneficii sunt invidiate de toți oamenii care nu au norocul să trăiască în acest sistem. Date fiind gusturile, dorințele și preferințele consumatorului suveran, piața este cel mai bun mijloc cunoscut de om pentru a le satisface.

Dar piața produce de asemenea bunuri și servicii – cum ar fi jocurile de noroc, prostituția, pornografia, drogurile (heroina, cocaina etc.), alcoolul, țigările, cluburile pentru devianți sexuali, încurajarea sinuciderii – al căror statut moral este, pentru a folosi un eufemism, foarte îndoielnic și în multe cazuri foarte imoral. Așadar, sistemul liberei inițiative nu poate fi considerat un sistem moral. Mai degrabă, ca mijloc de satisfacere a consumatorului, el poate fi doar atât de moral pe cât sunt scopurile participanților la piață. Deoarece acestea variază foarte mult, de la cele complet depravate și imorale, până la cele absolut legitime, piața trebuie văzută ca fiind amorală – nici morală, nici imorală.

Cu alte cuvinte, piața este ca focul sau ca un pistol, un cuțit sau o mașină de scris: un mijloc splendid de eficient pentru atingerea unor scopuri atât bune, cât și rele. Prin libera inițiativă, noi putem îndeplini atât acțiuni virtuoase, cât și opusul lor.

Și atunci, cum putem apăra activitățile imorale ale unor actori ai pieței? Acest lucru izvorăște din filosofia libertariană, care se limitează la analizarea unei singure probleme. Ea întreabă: în ce condiții este justificată violența? Și răspunde:

violența este justificată numai în scopul apărării, sau ca răspuns la o agresiune anterioară, sau ca revanșă împotriva agresiunii. Aceasta înseamnă, printre altele, că guvernul nu acționează just atunci când amendează, pedepsește, încarcerează sau aplică pedeapsa cu moartea unor oameni care acționează în mod imoral – atâta timp cât aceștia se abțin să amenințe sau să inițieze violența fizică asupra altor persoane sau a proprietăților lor. Așadar, libertarianismul *nu* este o filosofie de viață. El nu are pretenția să indice cum este cel mai bine să trăiască omenirea. El nu stabilește limite între bine și rău, între moral și imoral, între ceea ce se cade și ceea ce nu se cade.

De aceea, apărarea unora ca prostituata, autorul de pornografie etc. este foarte limitată. Ea constă numai din afirmația că ei nu inițiază violența fizică împotriva unor non-agresori. De aceea, în conformitate cu principiile libertariene, nici asupra lor nu ar trebui să se abată violența. Aceasta înseamnă numai că aceste activități nu ar trebui pedepsite cu închisoarea sau alte forme de violență. Ceea ce, evident, *nu* înseamnă că aceste activități sunt morale, potrivite sau bune.

W.B.

Mulțumiri

Mulțumirile mele lui Marie Tomas, Helen Cavanna, Ethel Rubin, Jane Harrison și Beatrice Marrone de la Baruch College pentru ajutorul dat la dactilografiere.

Sunt îndatorat lui Susan Malley, Linda Morgen, Shelley Peters și Susan Nueckel pentru sprijinul editorial în pregătirea manuscrisului.

SEX

PROSTITUATA

Subiect al unor hărțuieli neîncetate din partea proiectelor de legi, asociațiilor religioase, camerelor de comerț etc., prostituatele continuă totuși să intre în relații de schimb cu publicul. Valoarea serviciului lor este dovedită de faptul că oamenii continuă să le caute, în ciuda opoziției legale și civice.

O prostituată poate fi definită ca o persoană care se angajează în schimbul voluntar de servicii sexuale contra unui onorariu. Partea esențială a definiției, totuși, este „schimbul voluntar". O copertă de revistă, realizată cu câtva timp în urmă de Norman Rockwell, ilustra esența prostituției, dar nu și detaliile specifice. Ea prezenta un vânzător de lapte și unul de plăcinte stând lângă mașinile lor, fiecare ocupat să mănânce o plăcintă și, respectiv, să bea lapte. Evident, ambii erau fericiți de pe urma „schimbului voluntar".

Cei lipsiți de suficientă imaginație nu vor vedea nici o legătură între prostituata care își întreține clientul și episodul cu plăcinta și laptele, menționat mai sus. Dar în ambele cazuri, doi oameni au reușit împreună, în mod voluntar, în încercarea de a obține reciproc satisfacție. În nici unul dintre cazuri nu este vorba de forță sau fraudă. Desigur, clientul prostituatei poate decide mai târziu că serviciile pe care le-a primit nu au făcut banii pe care i-a plătit. Prostituata poate avea impresia că banii pe care i-a primit nu o compensează în întregime pentru serviciile pe care le-a oferit. Nemulțumiri similare pot apărea și în schimbul lapte-plăcintă. Laptele putea fi acrit sau plăcinta necoaptă. Dar ambele regrete

s-ar petrece *după fapte* și nu ar schimba descrierea acestor schimburi ca fiind „voluntare". Dacă toți participanții nu le-ar fi voit, schimburile nu ar fi avut loc.

Există unii, printre care se numără și adepții mișcării de emancipare a femeii, care deplâng povara bietei prostituate înjosite și consideră că viața ei este umilitoare și supusă exploatării. Dar prostituata nu consideră vânzarea sexului ca pe ceva umilitor. După ce compară părțile bune (ore de lucru puține, plată bună) cu dezavantajele (hărțuirea de către poliție, comisionul obligatoriu pentru proxenetul ei, condiții de lucru neplăcute), prostituata își preferă în mod evident munca, altminteri nu ar continua să o facă.

Există, desigur, multe aspecte negative încercate de prostituate, care contrazic imaginea „târfei fericite". Există prostituate dependente de droguri, prostituate bătute de pești și prostituate ținute în bordeluri împotriva voinței lor. Dar aceste aspecte sordide nu au nimic de-a face cu însăși profesiunea prostituției. Există asistente medicale și medici răpiți pentru a-i trata pe cei care se ascund de justiție; există dulgheri dependenți de droguri; există contabili bătuți de hoți. Dar cu greu am putea trage concluzia că aceste profesii sau vocații sunt suspecte, umilitoare sau expuse exploatării. Viața prostituatei este atât de bună sau de rea pe cât vrea ea să fie. Ea intră în această viață în mod voluntar, *qua* prostituată, și este oricând liberă să plece.

De ce atunci hărțuiala și interdicțiile împotriva prostituției? Impulsul nu vine de la client; el este un participant benevol. Clientul poate înceta să frecventeze o prostituată, dacă decide că nu este în avantajul lui să o facă. Mișcarea pentru interzicerea prostituției nu vine nici de la prostituate. Ele s-au oferit voluntar pentru aceste sarcini și aproape întotdeauna pot renunța, dacă se răzgândesc în privința avantajelor relative.

Impulsul pentru scoaterea prostituției în afara legii este inițiat de „terțe părți", care nu sunt implicate direct în schimb. Motivele lor variază de la grup la grup, de la zonă la zonă și de la an la an. Ceea ce au în comun este faptul că sunt părți exterioare. Ele nu au nici un interes și nici vreo poziție în această problemă, și ar trebui ignorate. A le permite să decidă în această problemă este la fel de absurd ca faptul de a permite cuiva din afară să decidă în privința schimbului dintre vânzătorul de lapte și cel de plăcinte.

Atunci, de ce sunt tratate atât de diferit cele două cazuri? Imaginați-vă o asociație intitulată „mâncătorii decenți", organizată pentru a promova doctrina că a mânca plăcintă cu lapte este ceva rău. Chiar dacă ar putea fi demonstrat că asociația împotriva laptelui-cu-plăcintă și asociația împotriva prostituției au un merit intelectual identic – adică, nici unul –, reacția față de cele două asociații ar continua să fie diferită. Încercarea de a scoate în afara legii laptele-cu-plăcintă ar provoca doar râsul, în timp ce încercarea de a scoate în afara legii prostituția ar fi întâmpinată cu o atitudine mai tolerantă. Există ceva în această acțiune care rezistă cu încăpățânare pătrunderii intelectuale a problemei prostituției. De ce nu a fost legalizată prostituția? Deși argumentele împotriva legalizării nu au nici o valoare, ele nu au fost niciodată atacate în mod clar de comunitatea intelectuală ca fiind false.

Diferența dintre schimburi sexuale, precum acela care are loc în prostituție, și alte schimburi, precum cel care se petrece între vânzătorul de lapte și cel de plăcinte, pare să se bazeze pe, sau cel puțin să aibă o legătură cu rușinea pe care o simțim, sau suntem determinați să o simțim, la ideea de a trebui să „*cumpărăm* sex". Cineva nu este „cu adevărat bărbat", nici nu poate fi confundată cu o femeie atrăgătoare, dacă plătește pentru sex.

Următoarea glumă, bine cunoscută, ilustrează acest punct de vedere. Un bărbat care arată bine întreabă o femeie atrăgătoare și „virtuoasă" dacă vrea să se culce cu el pentru 100 000 de dolari. Ea este înspăimântată de ofertă. Totuși, după ce se mai gândește, ajunge la concluzia că, deși prostituția este ceva rău, ar putea folosi banii pentru caritate și fapte bune. Bărbatul pare fermecător, deloc periculos sau respingător. Ea răspunde rușinată: „da". Atunci bărbatul întreabă: „Dar pentru 20 de dolari?" Femeia îi răspunde indignată: „Cum îndrăznești, ce fel de femeie crezi că sunt?" și îi dă o palmă. „Păi, am stabilit deja ce fel de femeie ești. Acum încercăm să stabilim prețul", răspunde el. Măsura în care răspunsul bărbatului este o „palmă morală" dată femeii este neînsemnată față de disprețul cu care sunt acoperite, de obicei, persoanele implicate în astfel de îndeletniciri.

Există două abordări care ar putea combate atitudinea după care este degradant să plătești pentru sex. Există atacul frontal, care neagă pur și simplu că este ceva rău să plătești pentru sex. Totuși, acest lucru nu prea i-ar convinge pe cei care consideră că prostituția este un rău. Cealaltă posibilitate este de a arăta că noi *întotdeauna* plătim pentru sex – cu toții, întruna – și deci nu ar trebui să criticăm aranjamentele dintre o prostituată profesionistă și un client.

În ce sens se poate spune că noi toți ne angajăm în schimburi și plăți atunci când ne angajăm într-o activitate sexuală? În cel mai bun caz, trebuie să oferim *ceva* partenerilor noștri probabili înainte ca ei să consimtă să aibă relații sexuale cu noi. În cazul prostituției explicite, oferta este în termeni de bani gheață. În alte cazuri, schimbul nu este atât de evident. Multe modele de întâlniri se conformează în mod clar tiparului prostituției. Se așteaptă din partea bărbatului să plătească pentru film, masă, flori etc., iar din partea femeii să răspundă, în schimb, cu servicii sexuale.

Căsătoriile în care soțul asigură elementele financiare, iar soția îndeplinește funcțiile sexuală și de menaj se conformează de asemenea destul de clar aceluiași model.

De fapt, toate relațiile umane voluntare, de la cele de dragoste la cele intelectuale, sunt schimburi. În cazul iubirii romantice urmate de căsătorie, schimbul se face în termenii afecțiunii, respectului, bunătății etc. Schimbul poate să fie unul fericit, iar partenerii pot să se bucure de faptul că dăruiesc. Dar este totuși un schimb. Este clar că, dacă nu se dă afecțiune, bunătate etc., sau *ceva*, nu se va primi nimic. La fel, dacă doi poeți „ne-mercenari" nu „primesc nimic" unul de la celălalt, și relația lor se va termina.

Dacă există schimburi, există și plăți. Acolo unde există plăți pentru relații care includ elemente sexuale, cum ar fi căsătoria sau unele modele de întâlniri – acolo este vorba de prostituție, conform definiției acestui termen. Câțiva comentatori sociali au comparat în mod corect căsătoria cu prostituția. Dar *toate* relațiile în care are loc un schimb, cele care includ sexul, ca și cele care nu îl includ, sunt o formă de prostituție. În loc să condamnăm toate aceste relații din cauza similarității lor cu prostituția, ar trebui să privim prostituția ca pe o formă de interacțiune la care participă toți oamenii. Nu ar trebui ridicate obiecții față de nici una dintre ele – nici față de căsătorie, nici față de prietenie ori de prostituție.

PEȘTELE

Din timpuri imemoriale, peștii au fost tratați ca paraziți care jefuiesc prostituatele. Dar într-o evaluare cinstită, trebuie examinată adevărata funcție a codoșului.

Un punct inițial, care necesită clarificare, este afirmația că peștii folosesc constrângerea și amenințarea cu violența pentru a strânge și menține prostituatele în slujba lor. Unii pești fac acest lucru, dar acest fapt justifică, oare, condamnarea profesiei în sine? Există, oare, *vreo* profesie care să nu aibă măcar un singur practicant ce se face vinovat de joc murdar? Există zidari, instalatori, muzicieni, preoți, medici și avocați care au violat drepturile semenilor lor. Dar aceste profesii nu trebuie condamnate, *qua* profesii, în întregime.

La fel ar trebui să se petreacă lucrurile și cu profesia de proxenet. Acțiunile unui pește, sau chiar ale tuturor peștilor luați împreună, nu pot fi folosite în mod legitim pentru a condamna profesia ca profesie, *dacă acțiunea nu este o parte necesară a profesiei*. De exemplu, profesia de a răpi copiii mici pentru a obține o răscumpărare este o profesie rea, *ca profesie*. Chiar dacă unii răpitori pot face fapte bune, cum ar fi să doneze o parte din răscumpărare pentru fapte caritabile, sau chiar dacă toți ar face la fel, profesia nu devine, prin aceasta, mai puțin abominabilă, pentru că acțiunea care o definește este rea. Dacă acțiunea care definește profesia de pește ar fi ceva rău, atunci ar trebui și ea condamnată. Pentru a evalua profesia de proxenet, orice acte rele exterioare, care ar putea fi comise de unii pești, trebuie ignorate, ca având prea puțin de-a face cu profesia ca atare.

Funcția unui pește, *în sine*, este aceea a unui broker. În același mod în care procedează agenții de valori imobiliare, de asigurări, de bursă ori investiții etc., peștele are funcția de a pune laolaltă două părți ale unei tranzacții, la un cost mai mic decât ar fi necesar pentru a le aduce împreună fără serviciile lui. Fiecare parte a unei tranzacții servită de un broker câștigă din activitatea acestuia, altminteri nu i-ar mai folosi serviciile. La fel stau lucrurile și cu peștele. Clientul este scutit de a pierde timpul de așteptare și căutare fără rezultate. Este mai ușor să suni un codoș pentru a obține o întâlnire cu o prostituată, decât să cheltuiești timp și eforturi căutând una. De asemenea, clientul are siguranța de a ști că prostituata este recomandată.

Și prostituata beneficiază de ele. Ea câștigă timpul pe care, altminteri, l-ar fi pierdut căutând clienți. Ea este, de asemenea, protejată de pește – față de clienți nedoriți și de polițiști, din a căror profesie *qua* profesie face parte împiedicarea prostituatelor de a se angaja într-un comerț voluntar cu adulți care consimt la aceasta. Întâlnirile aranjate de pește îi oferă prostituatei o securitate fizică sporită față de agățatul pe stradă sau în baruri.

Prostituata nu este mai exploatată de pește decât este exploatat fabricantul de vânzătorul care îi aduce afaceri, sau decât actrița care plătește unui agent un procentaj din câștigurile ei, pentru a-i găsi roluri noi. În aceste exemple, patronul, prin intermediul serviciilor angajatului, câștigă mai mult decât costul angajării acestuia. Dacă lucrurile nu ar sta așa, relația patron-angajat nu ar mai avea loc. Relația prostituatei cu peștele (cel care angajează față de cel angajat) prezintă aceleași avantaje reciproce.

Peștele profesionist îndeplinește funcția necesară de intermediere. În îndeplinirea acesteia, el este mai onorabil decât mulți alți brokeri, de exemplu, decât cei din activitatea bancară, de asigurări sau de bursă. Aceștia se sprijină pe legi restrictive statale și federale pentru descurajarea concurenței lor, în timp ce peștele nu poate niciodată să folosească legea pentru a-și menține poziția.

PORCUL DE MASCUL MISOGIN

Mișcarea de emancipare a femeilor este un amalgam de programe diferite, alcătuit din grupuri diferite cu scopuri diferite. Intelectul care știe să facă deosebiri poate accepta unele dintre scopurile, țelurile, motivațiile și programele de emancipare a femeilor și poate respinge altele. Ar fi o prostie să tratezi ca echivalente o mulțime de valori și atitudini diferite, doar pentru că au fost ambalate împreună. Punctele de vedere ale mișcării de emancipare a femeilor pot fi împărțite în patru categorii principale – fiecare dintre acestea necesitând o abordare diferită.

1. Acțiuni coercitive împotriva femeilor

În afară de crimă, cea mai brutală acțiune coercitivă împotriva femeilor este violul. Cu toate acestea, în societatea noastră dominată de masculi, violul nu este întotdeauna ilegal. El nu este ilegal dacă este comis asupra unei femei de către soțul ei. Și, deși violul este ilegal atunci când se petrece în afara „sanctității" căsătoriei, modul în care este tratat de legi lasă mult de dorit. Pe de o parte, dacă violatorul și victima se cunoșteau dinainte, tribunalul presupune că nu a fost vorba de viol. Pe de altă parte, pentru a dovedi violul, în multe state a fost necesar până nu demult să existe un martor al delictului. Mai mult decât atât, dacă prieteni ai violatorului jură că au avut raporturi sexuale cu victima, ea poate fi caracterizată ca „imorală" și devine realmente imposibil să se obțină o condamnare. Dacă victima este o prostituată, este la fel de imposibil să fie obținută o condamnare. Raționamentul pe care se sprijină imposibilitatea legală ca o

prostituată să fie violată este punctul de vedere ridicol potrivit căruia e cu neputință să forțezi o persoană să facă ceea ce, cu alte ocazii, face de bunăvoie.

Unul dintre aspectele cele mai atractive ale mișcării de emancipare a femeilor este sprijinul acordat pedepselor mai mari pentru viol, plus compensații pentru victimă. Înainte, oamenii care ocupau în spectrul politic o poziție comparabilă cu cea a majorității feministelor de astăzi (de exemplu, liberalii și cei de stânga) cereau pedepse mai ușoare pentru violatori și o cocoloșire generală a delincvenților. În opinia lor, toate delictele, inclusiv violul, aveau drept cauze principale sărăcia, desfacerea familiei, lipsa facilităților de recreare etc. Iar „soluția" lor decurgea direct din această „înțelegere": mai multă asistență socială, mai multe parcuri și locuri de joacă pentru cei dezavantajați, consiliere, terapie etc. Prin contrast, insistența feministelor pentru pedepse mai aspre acordate violatorilor, cu închisoarea sau chiar mai rău, vine ca o adiere de aer proaspăt.

Deși violul este cea mai izbitoare situație în care guvernul încuviințează acțiuni coercitive împotriva femeilor, mai există și altele. Să examinăm ce implicații au legile împotriva prostituției. Aceste legi interzic schimbul între adulți care consimt reciproc. Ele sunt dăunătoare femeilor, prin aceea că le împiedică să-și câștige un trai cinstit. Dacă orientarea lor anti-feminină nu este suficient de clară, să ne gândim la faptul că, deși tranzacția este la fel de ilegală pentru client, ca și pentru vânzător, masculul (clientul) nu este aproape niciodată arestat, în timp ce femeia (vânzătorul) este.

Un caz elocvent este avortul. Deși s-au mai făcut unele progrese, avortul este limitat de reguli obstrucționiste. Atât interzicerea directă a avortului, cât și avortul sub controlul actual neagă importantul principiu moral al proprietății de sine. Așadar, ele sunt întoarceri la sclavie, o situație definită fundamental prin

barierele puse între oameni și dreptul lor la proprietatea de sine. Dacă o femeie este proprietara propriului corp, atunci este și proprietara propriului abdomen, și numai ea singură are dreptul complet și unic de a hotărî dacă să aibă un copil sau nu.

Modurile în care guvernul sprijină sau se implică activ în constrângerea femeilor sunt numeroase. De exemplu, până nu demult, femeile nu aveau aceleași drepturi ca bărbații de a deține proprietăți sau de a se angaja în contracte. Există încă legi care împiedică femeile *căsătorite*, dar nu și pe bărbații căsătoriți, să vândă proprietăți sau să se angajeze în afaceri fără permisiunea soților lor. La unele universități de stat, condițiile de intrare sunt mai rigide pentru femei decât pentru bărbați. Celebrul sistem de activități din școlile noastre publice îi inițiază pe băieți în activități „masculine" (sporturi și tâmplărie), iar pe fete în activități „feminine" (bucătărie și croitorie).

Este important să înțelegem că *toate* aceste probleme au două lucruri în comun: ele sunt exemple în care se utilizează forța agresivă împotriva femeilor, iar toate exemplele sunt în strânsă legătură cu aparatul de stat. Deși nu există o înțelegere largă a acestui lucru, el este la fel de adevărat pentru viol și prostituție, ca și pentru toate celelalte acțiuni și activități descrise mai sus. Pentru că, ce altceva înseamnă a spune că femeile nu au dreptul de a avorta, de a deține o proprietate sau de a înființa o afacere decât că femeile care se angajează în aceste activități vor fi oprite prin constrângere de stat, amenzi sau pedepse cu închisoarea.

Desigur, atât guvernul, cât și indivizii pot face discriminări. Dar *numai* discriminarea statului, și *nu* discriminarea privată violează drepturile femeilor. Când un individ privat discriminează, el (sau ea) o face cu propriile resurse, în numele lui (ei) propriu. Dar când statul discriminează, el o face cu resurse luate de la cetățeni și în numele tuturor cetățenilor săi. Aceasta este o diferență crucială.

Dacă o întreprindere privată, cum ar fi un film, discriminează, ea întâmpină riscul de a pierde bani sau de a da faliment. Oamenii care se opun discriminării pot să nu mai acorde fonduri sau să nu mai fie clienții instituției respective. Totuși, când statul discriminează, acești oameni nu mai au opțiunea respectivă și nu mai există riscul falimentului. Chiar și atunci când oamenii se opun discriminării într-o instituție de stat căreia îi pot opri (parțial) finanțarea (de exemplu, studenții într-o universitate de stat), statul are și alte alternative. El poate compensa fondurile pierdute cu bani din impozite, iar acestea din urmă *trebuie* plătite sub amenințarea cu forța.

Chiar și ciupiturile cărora le cad victimă femeile sunt strâns legate de aparatul de stat. Să comparăm ce se întâmplă când hărțuirea sexuală are loc *în interiorul* unui loc privat (un magazin) și când are loc *afară* (pe stradă, la un bloc distanță de același magazin). Când o femeie este molestată într-un loc privat, întreaga forță a sistemului liberei inițiative, bazat pe profit și pierdere, vine să acționeze asupra problemei. Este în interesul întreprinzătorului să afle și să descurajeze acțiunile ofensive. Dacă el nu face acest lucru, va pierde clienți. Într-adevăr, între proprietarii de magazine există concurență cu scopul de a oferi clienților un mediu sigur și confortabil. Cei care au cel mai mare succes în campania anti-ciupit tind să culeagă cele mai mari profituri. Cei care eșuează, fie pentru că ignoră problema, fie pentru că nu reușesc să-și aplice programele, vor tinde să suporte cele mai mari pierderi. Aceasta, desigur, nu este o garanție că ciupitul și alte comportamente ofensive vor înceta. Ele se vor petrece întotdeauna, atâta timp cât oamenii rămân de o moralitate imperfectă. Dar acest sistem încurajează, prin profituri și pierderi, pe cei mai capabili de a controla situația.

Totuși, prin comparație cu ce se întâmplă în domeniul public, sistemul privat începe să pară perfecțiunea întruchipată. În

domeniul public nu există aproape nici un stimulent pentru a rezolva problema. Nimeni nu pierde nimic *în mod automat*, atunci când o femeie este ciupită sau molestată în vreun alt fel. Polițiștii orașului au, în mod teoretic, această responsabilitate, dar ei funcționează fără avantajul sistemului automat de stimulare al profitului și pierderii. Salariile lor, plătite cu bani proveniți din impozite, nu depind de modul în care își execută sarcinile și ei nu suferă nici o pierdere financiară atunci când femeile sunt molestate. Este deci clar de ce majoritatea acestui tip de hărțuire se petrece pe stradă, și nu în magazine.

2. Acțiuni ne-coercitive împotriva femeilor

Multe acțiuni întreprinse împotriva femeilor nu sunt, strict vorbind, coercitive. De exemplu, fluieratul, privirile pofticioase, zeflemeaua, insinuările, flirtul nedorit etc. (Desigur, este adesea dificil să știi dinainte dacă o remarcă cu nuanță de flirt va fi binevenită sau nu.) Să examinăm aluziile sexuale care au loc încontinuu între femei și bărbați. Deși pentru mulți oameni, și în special pentru cei din mișcarea feministă, nu există nici o diferență reală între acest tip de comportament și actele coercitive, diferența este crucială. Ambele pot fi neplăcute pentru multe femei, dar unul este un act fizic agresiv, iar celălalt nu.

Există multe alte tipuri de acțiuni care intră în aceeași categorie. De exemplu, folosirea unor vulgarități sexuale („pipiță" sau „bucățică mișto"), susținerea unor standarde morale duble, anumite reguli de etichetă, încurajarea capacității mentale a băieților, dar nu și a fetelor, oprobriul societății față de femeile care participă la activități atletice „masculine", reclame „sexiste", precum și plasarea femeilor pe un piedestal.

În legătură cu aceste atitudini și altele, care pot fi ofensatoare, dar nu sunt coercitive, trebuie făcute două observații importante. Prima este că astfel de acțiuni necoercitive nu pot fi scoase în

afara legii, în mod legitim. Orice încercare în acest sens ar implica violarea în masă a drepturilor altor indivizi. Libertatea de exprimare înseamnă că oamenii au dreptul să spună orice le place, chiar și să facă afirmații condamnabile și mitocănești.

A doua observație este mai complicată și în nici un caz nu este evidentă. Într-o măsură considerabilă, aceste acțiuni condamnabile, dar necoercitive, sunt stimulate și încurajate de activități statale *coercitive,* care operează în culise. De exemplu, frecvența mare a proprietății de stat asupra terenurilor, parcurilor, trotuarelor, drumurilor, afacerilor etc. Aceste activități coercitive, bazate pe impozitare obligatorie nelegitimă, pot fi criticate în mod legitim. Dacă ele ar fi eliminate, comportarea neplăcută, dar legală, pe care ele o sprijină s-ar diminua cu ajutorul pieței libere.

Să luăm ca exemplu cazul în care un șef (bărbat) hărțuiește o secretară (femeie) într-un mod condamnabil, dar necoercitiv. Vom compara situațiile în care o astfel de activitate are loc pe o proprietate publică și, respectiv, pe una privată. Pentru a analiza acest lucru, trebui să înțelegem ceea ce economiștii muncii numesc „diferențe compensatoare". O diferență compensatoare este suma de bani necesară recompensării unui angajat pentru pierderile psihice implicate de slujba respectivă. De exemplu, să presupunem că există două locuri de muncă disponibile. Unul se găsește într-un birou cu aer condiționat, cu o vedere plăcută, împrejurimi agreabile și colegi plăcuți. Celălalt se află într-o pivniță umedă, înconjurat de colegi ostili. Totuși, de obicei există o diferență *oarecare* de salariu, suficient de mare pentru a atrage un individ către slujba mai puțin plăcută. Dimensiunea exactă a diferenței variază pentru diferiți oameni. Dar ea există.

La fel cum trebuie plătite diferențe compensatoare pentru a angaja lucrători în pivnițe umede, acestea trebuie plătite și femeilor care lucrează într-un birou unde sunt obiectul hărțuirii

sexuale. Dacă șeful este un om de afaceri privat, această creștere de salariu provine din buzunarul lui. Astfel, el are un stimulent bănesc puternic pentru a-și controla comportarea, precum și pe a celor care lucrează pentru el.

Dar creșterea de salariu nu este plătită de șeful unei întreprinderi guvernamentale sau al uneia întreținute de guvern! Ea este achitată din banii contribuabililor, care nu se plătesc după livrarea unor servicii satisfăcătoare, ci sunt colectați prin constrângere. Așadar, șeful are mai puține motive să exercite un control. Este clar că acest tip de hărțuire sexuală, prin ea însăși ofensivă, dar nu coercitivă, este făcută posibilă prin acțiunile coercitive ale guvernului, cu rolul său de colector de impozite. Dacă impozitele ar fi plătite voluntar, atunci șeful, chiar și într-un birou guvernamental, ar fi obiectul unui control semnificativ. El ar fi în situația de a pierde bani dacă, prin comportarea lui, și-ar jigni angajații. Dar deoarece el este întreținut din bani proveniți din impozitare coercitivă, propriii săi angajați se află la discreția lui.

În același mod, să comparăm situația în care un grup de bărbați fluieră după femeile ce trec prin preajma lor, le fixează cu priviri insistente, adresându-le cuvinte înjositoare și insultătoare. Un grup face acest lucru pe un trotuar sau o stradă proprietate publică, iar celălalt într-un loc aflat în proprietate privată, cum ar fi un restaurant sau un magazin.

În care dintre cele două cazuri este mai probabil să i se pună capăt acestei comportări legale, dar condamnabile? În sectorul public, nu este în interesul financiar al nici unei persoane din afacerea respectivă să pună capăt hărțuielii. Din moment ce acest comportament este legal, așa cum am presupus, nici forțele poliției publice nu pot face nimic pentru a-l opri.

Dar în domeniul întreprinderii private, fiecare întreprinzător care speră să angajeze femei sau să vândă femeilor (ori bărbaților care nu sunt de acord cu acest mod de a trata femeile) are un

stimulent pecuniar puternic pentru a pune capăt acestei situații. De aceea, nu întâmplător astfel de hărțuiri au loc aproape întotdeauna în locuri publice și niciodată în magazine, restaurante sau în alte instituții care funcționează pe bază de profit și au grijă de imaginea lor.

3. Porcul de mascul misogin ca erou

Este necesar să examinăm în detaliu două erori grave care sunt comise de adepții emancipării femeii. Tocmai pentru bunul simț cu care se opune acestor programe, porcul de mascul misogin poate fi considerat un erou.

Legi care impun „salarii egale la muncă egală". Problema, desigur, este cum să definim „munca egală". Dacă „munca egală" este luată în sens literal și îmbrățișează toate aspectele productivității angajatului, pe termen scurt, ca și pe termen lung, atunci ea trebuie să includă caracteristicile psihice, discriminarea clienților și a celorlalți angajați, capacitatea angajatului de a se conecta la ceea ce este – sau la ceea ce nu este – pe placul întreprinzătorului, precum și la idiosincrasiile acestuia din urmă. Pe scurt, toate aceste componente trebuie cântărite, dacă munca egală reprezintă exact același lucru ca și profitabilitatea egală pentru întreprinzător. Doar atunci, pe piața liberă, lucrătorii cu astfel de capacități egale vor tinde să câștige salarii egale. Dacă, de exemplu, femeile ar fi plătite mai puțin decât bărbații, deși sunt lucrători la fel de buni în sensul de mai sus, atunci ar fi puse în mișcare forțe care, duse până la capăt, ar asigura o plată egală. Cum? Patronul ar putea obține mai mulți bani înlocuind bărbații lucrători cu femeile lucrătoare. Cererea pentru lucrători s-ar micșora, ceea ce ar duce la scăderea salariilor acestora, iar cererea pentru lucrătoare ar crește, ducând la mărirea salariilor pentru femei. Fiecare patron care ar înlocui un bărbat cu o femeie ar avea un avantaj competitiv asupra celor care refuză acest lucru.

Patronii care maximizează profitul ar continua să câștige mai mult decât cei care fac discriminări. Patronii care maximizează profitul ar putea vinde la prețuri mai mici decât patronii care fac discriminări, iar dacă celelalte condiții se mențin egale, în cele din urmă i-ar putea aduce pe aceștia la faliment.

Totuși, în realitate, adepții salariilor egale pentru muncă egală nu au în vedere acest tip strict de egalitate. Definiția lor pentru „egalitate" se referă la același număr de ani de școală, la abilități echivalente, la grade universitare identice și, poate, la punctaje similare obținute la testele de admitere. Cu toate acestea, indivizii care sunt, în realitate, identici în raport cu astfel de criterii pot avea capacități foarte diferite de a obține câștiguri pentru patronii lor. De exemplu, să luăm doi lucrători, un bărbat și o femeie, identici în privința punctajelor la teste și a pregătirii universitare. Este un fapt indiscutabil că, în cazul unei sarcini, este mult mai probabil ca femeia să stea acasă și să se ocupe de creșterea copilului. Aprecierea, dacă această tradiție este *dreaptă* sau nu, nu este relevantă. Ceea ce este util de știut aici este dacă este *reală* sau nu. Dacă femeia stă acasă, întrerupându-și cariera sau slujba, ea va avea mai puțină valoare pentru patron. În acest caz, deși bărbatul și femeia care candidează pentru slujbă pot avea calificări identice, pe termen lung, bărbatul va fi mai productiv decât femeia și, prin urmare, mai valoros pentru patron.

În mod paradoxal, multe dovezi care indică faptul că bărbații și femeile nu sunt la fel de productivi provin chiar de la mișcarea de emancipare a femeii. Există câteva studii în care femeile și bărbații au fost testați mai întâi ca grupuri, izolați unii de alții, și apoi împreună, în concurență unii cu alții. În unele cazuri, când grupurile au fost testate separat, femeile au arătat clar că au capacități înnăscute mai mari decât bărbații. Cu toate acestea, atunci când cele două grupuri au fost testate la concurență, bărbații au obținut, invariabil, punctaje mai bune decât

femeile. Din nou, vom sublinia că ceea ce ne preocupă aici nu este caracterul corect al unor asemenea împrejurări, ci *efectele*. Problema este că, la locurile de muncă, femeile se vor găsi adesea în concurenţă cu bărbaţii. Dacă ele în mod constant cedează iniţiativa bărbaţilor şi nu pot să dea tot ce au mai bun în concurenţă cu aceştia, ele sunt, în realitate, de mai puţin ajutor în procurarea profitului pentru patron. Dacă femeile sunt egale cu bărbaţii la punctajele testelor, dar ele sunt inferioare la maximizarea profitului, atunci plata egală pentru muncă egală se va dovedi dezastruoasă pentru femei.

Aceasta ar fi un dezastru, pentru că stimulentele pentru maximizarea profitului ar fi inversate. În loc ca piaţa să exercite o presiune puternică şi constantă către concedierea bărbaţilor şi angajarea femeilor, patronii vor fi motivaţi să concedieze femeile şi să angajeze bărbaţi în locul lor. Dacă patronul este forţat să plătească aceleaşi salarii bărbaţilor şi femeilor chiar dacă acestea nu sunt la fel de productive, profiturile vor creşte în măsura în care lucrătorii vor înlocui lucrătoarele. Patronii înclinaţi să adopte punctul de vedere feminist, care insistă să păstreze lucrători femei, vor avea profituri mai mici şi îşi vor pierde partea lor de piaţă. Patronii prosperi vor fi cei care nu angajează femei.

Trebuie de asemenea subliniat că tendinţa potrivit căreia femeile care sunt cu adevărat egale în productivitate cu bărbaţii să primească salarii egale există numai pe piaţa liberă, bazată pe sistemul profitului şi pierderii. Numai în cadrul liberei iniţiative există stimulente financiare pentru angajarea femeilor foarte productive şi subevaluate, pentru „a beneficia" de pe urma situaţiei lor neplăcute şi, deci, pentru a le mări ulterior salariile.

În sectoarele guvernamentale şi cele de non-profit, aceste stimulente bazate pe profit sunt, prin definiţie, absente. Nu este deloc un accident deci faptul că toate abuzurile reale asupra femeilor în această privinţă se petrec în domenii guvernamentale

și de non-profit, cum ar fi școlile, universitățile, bibliotecile, fundațiile, munca socială și serviciile publice. Există puține acuzații de salarii mai mici pentru femei în domenii private cum ar fi computerele, reclama sau mass-media.

4. Legi care impun nediscriminarea

McSorley este un bar din New York City care, până când a fost „eliberat", servea exclusiv bărbați. Sub drapelul noii legi anti-discriminare din New York, femeile au fost servite pentru prima oară în istoria barului. Acesta a fost considerat un mare pas progresist de către facțiunile liberale, cele progresiste și de către mișcarea de emancipare a femeii. Filosofia fundamentală din spatele legii și a eliberării de la McSorley pare să fie aceea că este ilegitim să se facă discriminări pe baza sexului între clienți potențiali.

Dacă problemele ridicate de această filosofie nu sunt evidente la prima vedere, ele pot fi clarificate prin câteva *reductio ad absurdum*. Dacă s-ar adera strict la această filosofie, de exemplu, atunci WC-urile publice, separate pentru bărbați, nu ar fi considerate „discriminatorii"? Dar locurile de cazare separate pentru bărbați? Dar ce se întâmplă cu homosexualii bărbați? Ei ar putea fi acuzați de „discriminare" împotriva femeilor. Dar femeile care se căsătoresc cu bărbați nu fac, oare, o discriminare față de alte femei?

Aceste exemple sunt, desigur, ridicole. Dar ele sunt consecvente cu filosofia anti-discriminării. Dacă ele sunt ridicole este pentru că această filosofie este ridicolă.

Este important să înțelegem că *toate* acțiunile umane implică discriminarea, considerată în singura definiție rațională a acestui termen, de care s-a abuzat atât de mult: a alege dintre alternativele disponibile pe cea care îți servește cel mai bine interesele. Nu există *nici* o acțiune întreprinsă de o ființă umană care să nu fie în concordanță cu această axiomă. Discriminăm atunci când

ne alegem o pastă de dinți, când ne decidem asupra unui mijloc de transport, când hotărâm cu cine să ne căsătorim. Discriminarea practicată de gurmand sau de degustătorul de vinuri este și poate fi discriminarea practicată de toți oamenii. Așadar, orice atac la adresa discriminării este o încercare de a restrânge opțiunile deschise tuturor indivizilor.

Dar ce putem spune despre opțiunea femeilor de a bea la McSorley? A fost oare violat dreptul lor de a alege? Nu. Ceea ce au trăit ele a fost ceea ce trăiește un bărbat atunci când o femeie îi respinge avansurile sexuale. Femeia care refuză să se întâlnească cu un bărbat nu se face vinovată de încălcarea drepturilor lor – pentru că aceste drepturi nu cuprind o relație cu ea. Acest lucru există ca o posibilitate, dar nu ca un drept, cu excepția cazului în care ea ar fi sclava lui. În mod similar, un bărbat care dorește să bea în compania altor bărbați nu se face vinovat de violarea drepturilor femeilor. Pentru că printre drepturile femeilor nu există cel de a bea cu persoane care nu doresc să bea cu ele. Numai într-o societate de sclavi lucrurile nu stau așa. Numai într-o societate de sclavi stăpânul poate obliga un sclav să-i îndeplinească dorințele. Dacă forțele anti-discriminatoare reușesc să-și impună filosofia asupra marelui public, atunci ele vor reuși de asemenea să impună publicului jugul greu al sclaviei. În măsura în care porcul de mascul misogin reușește să se opună acestor tendințe, el trebuie privit ca un erou.

MEDICINĂ

TRAFICANTUL DE DROGURI

Traficul de droguri, o afacere dăunătoare, este cauza unor morți chinuitoare, delicte, jafuri, a prostituției forțate și, adesea, a crimei. Dependentul este, de regulă, marcat pe viață, chiar și după ce a scăpat de „prostul obicei". În perioada de dependență, el este un sclav neputincios al drogului, dispus să suporte orice degradare pentru a-și asigura „încă o doză".

Cum ar putea fi pusă sub semnul întrebării natura negativă a traficantului de droguri? Cum am putea măcar să presupunem că îl vom privi vreodată cu bunăvoință?

Relele pentru care, de obicei, este învinuită dependența de heroină sunt, în realitate, provocate de *prohibiția* drogurilor, iar *nu* de dependența în sine. Dată fiind scoaterea în afara legii a drogurilor, însăși persoana care vinde droguri în mod ilegal este cea care face mai mult decât oricine pentru a *ameliora* efectele negative ale prohibiției inițiale.

Prohibiția heroinei are efectul devastator de a forța prețul să urce până la un nivel care poate fi caracterizat doar de cuvântul „astronomic". Când o marfă este interzisă prin lege, pe lângă costurile obișnuite de cultivare, recoltare, transport, vânzare etc., trebuie adăugate costurile implicate de ocolirea legii și de plata pentru pedepsele riscate în cazul în care eludarea legii eșuează. În cazul whiskyului de contrabandă (în perioada de prohibiție din anii '20), aceste costuri suplimentare nu erau excesive, pentru că impunerea legii nu era prea strictă, iar legislația nu se bucura de un larg sprijin popular. În cazul heroinei, aceste costuri

sunt enorme. Legislația anti-heroină se bucură de un sprijin popular larg, existând chiar cereri pentru legi și pedepse mai stricte decât cele în vigoare. Grupurile de *vigilantes* și bandele de tineri, aparținând ghetourilor din centrele orașelor, au aplicat propriile lor pedepse traficanților și dependenților de droguri. Aceste grupuri s-au bucurat de un sprijin aproape integral din partea facțiunii de „menținere a legii și ordinii", lucru care a făcut dificilă și scumpă mituirea polițiștilor, cărora le e teamă de marile pedepse pe care societatea le-ar aplica dacă ar fi prinși.

Pe lângă faptul că trebuie să plătească sume mari pentru mituirea poliției, traficanții de droguri trebuie de asemenea să plătească salarii mari angajaților lor pentru pericolele la care se expun în contrabandă, precum și atunci când lucrează în fabricile care prepară drogul pentru vânzare. Pe lângă acestea, traficantul trebuie să aibă grijă de acei angajați care sunt prinși mituind politicieni, avocați și judecători pentru a obține pedepse mai mici.

Aceștia sunt factorii care determină un preț ridicat al heroinei. Dacă nu ar fi aceste numeroase costuri suplimentare impuse de prohibiția heroinei, prețul ei nu ar diferi în mod semnificativ față de prețul altor plante de cultură (grâu, tutun, soia etc.). Dacă heroina ar fi legalizată, conform celor mai bune estimări, un dependent și-ar putea obține necesarul zilnic cu același cost ca al unei felii de pâine.

În condițiile prohibiției, dependența de heroină poate costa până la 100 de dolari pe zi pentru o deprindere statornicită. În funcție de informațiile pieței și de sursele alternative de aprovizionare, dependentul cheltuiește circa 35 000 de dolari anual pentru drog. Este evident că *acest cost* este responsabil pentru suferințele umane nespuse pentru care, de regulă, este învinuită dependența de drog. Dependentul tipic este de obicei tânăr, fără

ocupație, incapabil să câștige prin mijloace cinstite suficient de mulți bani pentru drog. Dacă nu apelează la ajutor medical și psihiatric, singura lui alegere pentru a-și asigura „doza" este aceea de a intra într-o viață de delicte, unde, în cele din urmă, poate fi prins de poliție sau de bandele străzii. Pe lângă aceasta, delincventul dependent de droguri se găsește într-o postură mult mai proastă decât cel care nu este dependent. Delicventul nedependent poate alege cel mai bun loc și moment pentru un jaf. Dependentul trebuie însă să comită un delict ori de câte ori are nevoie de o „doză", iar aceasta se întâmplă de obicei atunci când reflexele lui sunt încetinite de lipsa drogului.

Reflectând asupra aspectului economic al traficului de marfă furată, devine evident că dependentul trebuie să comită enorm de multe delicte pentru a-și asigura drogul. Pentru a avea cei 35 000 de dolari necesari anual, dependentul de droguri trebuie să fure această sumă *multiplicată cu cinci,* aproape 200 000 de dolari anual, deoarece cumpărătorii de marfă furată plătesc de obicei doar 20% sau mai puțin din valoarea cu amănuntul a ceea ce cumpără. Dacă cifra de 200 000 de dolari este înmulțită cu numărul estimat de dependenți existenți în New York City, cam 10 000, rezultatul de 20 de miliarde de dolari este valoarea pierdută în delictele comise de dependenți în marele oraș.

Nu putem sublinia suficient faptul că aceste crime se datorează *prohibiției heroinei* și nu sunt rezultatul dependenței de heroină. Interdicția este aceea care forțează drastic prețul să urce și împinge dependentul la o viață de delincvență și violență, care poate lua sfârșit prin moartea lui sau a altei victime.

Pentru a dovedi acest lucru, să ne gândim la numărul mic, dar semnificativ, de medici care, având acces la heroină, au devenit dependenți. În acest caz, prețul nu este prohibitiv, deoarece aprovizionarea cu drog nu este ilegală. Viețile lor sunt „normale",

folositoare și satisfăcătoare – cu această mică diferență. Din punct de vedere economic, viețile lor nu ar fi foarte diferite dacă, în loc să fie dependenți de heroină, ei ar fi diabetici și, deci, dependenți de insulină. Cu oricare dintre aceste dependențe, medicii respectivi ar fi capabili să funcționeze profesional. Totuși, dacă ei nu și-ar mai putea procura heroina în mod legal (sau dacă insulina ar fi declarată, dintr-o dată, ilegală), acești medici ar ajunge la mâna traficantului de pe stradă, fără a putea fi siguri de calitatea drogurilor cumpărate și forțați să plătească prețuri exorbitante pentru ele. În aceste împrejurări noi, poziția medicului dependent ar fi dificilă, dau nu catastrofală, pentru că majoritatea acestor profesioniști își pot permite să plătească anual 35 000 de dolari pentru obiceiul lor. Dar ce se întâmplă cu dependentul fără studii, trăind în sărăcie, care nu are aceste posibilități?

Funcția traficantului de heroină, în contrast cu motivația lui când intră în branșă, este să mențină prețul drogului *scăzut*. De fiecare dată când mai intră câțiva traficanți în branșă, prețul *coboară* și mai mult. Invers, de fiecare dată când numărul vânzătorilor de heroină scade (prin descurajare sau condamnare), prețul *crește*. Deoarece nu vânzarea sau folosirea heroinei, în sine, sunt responsabile pentru starea dependentului sau pentru crimele pe care acesta le comite, ci mai degrabă *prețul ridicat al heroinei* provocat de prohibiția ei, în consecință, orice acțiune care are drept rezultat scăderea prețului drogului ameliorează problema. Dacă problema se datorează costului ridicat al drogului, atunci scăderea costului trebuie considerată ca o soluție.

Dar traficantul de heroină este cel care contribuie la scăderea prețului drogului, în timp ce forțele „legii și ordinii" sunt responsabile pentru creșterea prețului prin faptul de a se amesteca în activitatea traficantului. De aceea, mult hulitul traficant de

droguri, iar nu mult îndrăgitul agent de la secția de narcotice („narc"), trebuie considerat o figură eroică.

Legalizarea heroinei a fost respinsă pe considerentul că progresul și civilizația s-ar opri. Sunt citate experiențele engleză și chineză cu droguri care dau dependență și suntem îndemnați să ne imaginăm o mulțime de oameni zăcând pe străzi, într-o stare de inconștiență. Argumentul este că orice barează calea progresului, cum ar fi utilizarea pe scară a heroinei, trebuie interzis. Dar există alte lucruri care se opun progresului continuu și pe care majoritatea oamenilor nu le-ar dori interzise – de exemplu, recrearea. Dacă angajații și-ar lua vacanțe care să dureze 90% din anul de lucru, „progresul" ar avea fără îndoială de suferit. Trebuie interzise vacanțele lungi? Greu de afirmat așa ceva. Pe lângă aceasta, actuala prohibiție a heroinei nu elimină accesul la drog. Înainte, acesta putea fi găsit numai în ghetourile din mijlocul orașelor; astăzi el poate fi cumpărat la colțurile străzilor și în curțile școlilor din suburbiile bogate.

În exemplul experienței chineze în domeniul drogurilor, negustorii chinezi au fost *forțați* cu ajutorul „diplomației" navelor de luptă să accepte opiumul. Legalizarea drogurilor care dau dependență nu i-ar *forța* în nici un fel pe indivizi să adopte obiceiul de a se droga. Într-adevăr, forța, sau eliminarea forței, este motivul principal pentru a renunța la prohibiția heroinei.

În cazul englez (droguri administrate legal, la un cost scăzut, de un medic sau o clinică autorizată), s-a spus că numărul de dependenți a crescut foarte mult de când a început acest program cu cost scăzut. Dar această creștere este un artefact statistic. Înainte, mulți oameni ezitau să se declare dependenți, din moment ce acest lucru era ilegal. Când dependența a fost legalizată și au devenit disponibile droguri la preț scăzut, statisticile – firește – au crescut. Serviciul de Sănătate al Guvernului

Britanic administra droguri *numai* dependenților atestați. Ar fi într-adevăr surprinzător dacă în aceste împrejurări nu s-ar înregistra o creștere marcantă a ratei dependenței.

O altă sursă de creștere a numărului de dependenți *numărați* statistic este migrarea către Regatul Unit din țările *Commonwealth*-ului. Această imigrare bruscă poate cauza probleme temporare de adaptare, dar nu poate fi considerată drept o acuzație la adresa planului britanic. Dimpotrivă, ea este o dovadă a caracterului progresist și clarvăzător al programului. A blama acest program pentru creșterea numărului de dependenți ar fi similar cu a-l învinui pe dr. Christian Barnard (primul medic ce a efectuat transplanturi de inimă) pentru creșterea numărului de oameni din Africa de Sud care doreau un transplant de inimă.

În concluzie, trebuie afirmat că dependența de heroină poate fi un rău extrem de mare, fără trăsături sociale care să-l compenseze. Dacă este așa, eforturile de a face publice aspectele negative ale dependenței trebuie aplaudate. Totuși, actuala prohibiție a heroinei și a altor droguri puternice nu servește nici unui scop util. Ea a provocat suferință nelimitată și mari frământări sociale. Căutând să sprijine această lege rea, agenții specializați în narcotice mențin prețurile ridicate și fac tragedia și mai mare. Numai traficantul de heroină, acționând în sensul scăderii prețurilor, chiar cu un risc personal considerabil, este cel care salvează vieți și aduce o oarecare ameliorare a tragediei.

DEPENDENTUL DE DROGURI

În momentul de față, când se discută intens despre aspectele negative ale dependenței de heroină, este bine să aplicăm vechea zicală: „Ascultă ambele părți ale unei istorii". Printre numeroasele motive de a face aceasta, și poate cel mai important, este faptul că, dacă toată lumea este împotriva unui lucru (în special, împotriva dependenței de heroină), se poate presupune că există măcar *ceva* care poate fi spus în favoarea lui. În lunga și agitata istorie a omenirii, opinia majorității a fost, în majoritatea cazurilor, greșită.

Pe de altă parte, chiar și cei care sunt de acord cu opinia majorității ar trebui să întâmpine cu bunăvoință un atac la adresa acesteia. Cel mai bun mod de a prezenta adevărurile vieții este, în opinia utilitaristului John Stuart Mill, acela de a asculta opoziția. Să permitem poziției noastre să fie provocată, și să lăsăm provocarea să eșueze. Mill considera această metodă atât de importantă, încât recomanda inventarea unei poziții opuse, dacă nu exista una reală, și prezentarea ei într-un mod cât mai convingător posibil. Deci, cei care cred în răul extrem al dependenței de heroină ar trebui să fie dornici să audă un argument în favoarea ei.

Fenomenul dependenței ar trebui analizat dintr-un punct de vedere intrinsec. Să presupunem că problema socială sau interpersonală – necesitatea dependentului de a se implica în activități delictuale pentru a-și asigura doza – a fost rezolvată. Aceasta pentru că problema respectivă este provocată de legislația care interzice vânzarea drogurilor, ceea ce constituie o chestiune

extrinsecă față de drogul însuși. Problemele intrinseci ale dependenței reprezintă toate celelalte probleme cu care se confruntă dependenții.

Pe primul loc pe orice listă de probleme non-sociale ale dependenței de droguri se află afirmația că aceasta scurtează viața. În funcție de vârsta și de starea de sănătate a dependentului, precum și de pesimismul sau optimismul celui care face afirmația, cifra anilor cu care se afirmă că se scurtează viața variază între 10 și 40 de ani. Într-adevăr, acest lucru este regretabil, dar nu constituie o critică validă a dependenței și în mod sigur nu justifică interzicerea heroinei.

Nu constituie o critică validă și nu justifică prohibiția pentru că individul este cel care trebuie să hotărască ce fel de viață vrea să ducă – una scurtă, în care să aibă parte de ceea ce el consideră a fi activități plăcute, sau una lungă, dar fără astfel de bucurii. Deoarece nu există criterii obiective pentru astfel de alegeri, nu există nimic irațional sau măcar suspect în legătură cu oricare alegere din spectru. O persoană poate alege să maximizeze posibilitatea de longevitate, chiar dacă aceasta presupune renunțarea la alcool, tutun, jocuri de noroc, sex, călătorii, traversarea străzii, discuții aprinse și exerciții fizice obositoare. Sau, o altă persoană poate alege să se angajeze în toate aceste activități, chiar dacă aceasta înseamnă o durată de viață mai scurtă.

Un alt argument ridicat împotriva dependenței este acela că ea împiedică oamenii să-și îndeplinească responsabilitățile. Exemplul dat de obicei este acela al unui tată care, sub influența continuă a heroinei, devine incapabil să-și îndeplinească obligațiile financiare și cele de altă natură față de familia lui. Să *presupunem* că dependența de heroină îl face pe tată incapabil. De aici nu decurge că utilizarea și vânzarea heroinei ar trebui interzise. Ar fi nerezonabil să se interzică orice activitate pe motiv că îi împiedică pe unii oameni să acționeze în anumite

moduri. De ce să suporte restricții cei care nu sunt afectați sau care nu au astfel de responsabilități? Dacă ar fi potrivit să fie interzisă heroina din acest motiv, atunci, desigur, ar fi potrivit să fie interzise jocurile de noroc, consumul de alcool, fumatul, șofatul, călătoria cu avionul și alte activități potențial periculoase. Dar aceasta ar fi evident absurd.

Ar trebui atunci heroina să fie legală pentru unii oameni, dar nu și pentru alții care nu-și acceptă sau nu-și îndeplinesc obligațiile din cauza dependenței lor? Nu. Când un om, pentru a continua exemplul, se căsătorește, el nu acceptă să renunțe la toate activitățile care ar putea fi periculoase. Contractul de căsătorie nu este, la urma urmei, un contract de sclavie. Căsătoria nu împiedică nici una dintre părți să se angajeze în activități care ar putea provoca disconfort celeilalte părți. Oamenii care au responsabilități suferă atacuri de cord pentru că joacă tenis. Dar nimeni nu ar sugera ca oamenilor cu responsabilități să le fie interzise activitățile sportive.

Un alt argument împotriva dependenței de heroină este afirmația că cei care o folosesc devin în totalitate neproductivi și deci, ca grup, produc scăderea Produsului Național Brut (PNB) – un indice al bunăstării economice a țării ca întreg. Deci, continuă argumentul, dependența de droguri lovește țara.

Argumentul este specios pentru că binele țării, mai degrabă decât binele dependentului, este considerat un concept semnificativ. Dar chiar în proprii săi termeni, el nu este convingător. Argumentul se bazează pe egalitatea dintre PNB și bunăstare. Iar această egalitate este greșită. PNB, de exemplu, consideră că toate cheltuielile guvernamentale contribuie la bunăstarea țării, chiar dacă în realitate lucrurile stau așa sau nu. El nu ia în considerare munca depusă de soțiile casnice. Mai mult decât atât, PNB interpretează total greșit statutul economic al timpului liber. Orice evaluare a bunăstării economice trebuie să acorde o valoare

oarecare timpului liber, dar PNB nu face acest lucru. De exemplu, PNB ar trebui să se dubleze odată cu introducerea și aplicarea deplină a unei invenții care ar permite oamenilor să-și dubleze cantitatea realizată de bunuri și servicii reale. Dar dacă oamenii *ar alege* să folosească invenția respectivă doar pentru a-și menține standardul de viață și a-și scurta ziua de lucru la jumătate, PNB nu s-ar schimba cu nimic.

Este adevărat că, dacă dependența de heroină duce la mai mult timp liber, ea va produce o scădere a PNB. Dar o creștere a timpului liber *din orice altă cauză* va avea același efect. De aceea, dacă ne opunem dependenței din acest motiv, va trebui să ne opunem de asemenea vacanțelor plăcute, contemplării poetice și plimbărilor în pădure. Lista activităților interzise ar putea fi nesfârșită. Nu este nimic greșit în a alege să utilizezi o creștere a bunăstării pentru a-ți crește modalitățile de recreare. Iar dacă PNB descrește în consecință, cu atât mai rău pentru el.

În sfârșit, nu este deloc clar că dependența duce în mod necesar la o activitate economică mai scăzută. Majoritatea cunoștințelor noastre despre comportamentul dependenților provine din studiul celor care, din cauza faptului că legislația interzice heroina și, prin urmare, duce la creșterea foarte mare a prețului ei, trebuie să-și petreacă majoritatea timpului într-o căutare extenuantă a unor mari sume de bani. Ei nu pot avea slujbe tradiționale, pentru că își petrec majoritatea timpului furând, ucigând sau prostituându-se. Deoarece ne concentrăm asupra aspectului personal al dependenței, și nu asupra celui social, dovezile reprezentate de acești oameni sunt irelevante pentru discuția noastră. Pentru a studia comportamentul dependenților cărora legea nu le interzice să fie productivi, trebuie să ne îndreptăm atenția asupra celor câțiva dependenți suficient de norocoși pentru a avea o aprovizionare constantă cu heroină la un cost scăzut.

Acest grup este alcătuit, în principal, din medici care își pot utiliza puterea de a prescrie rețete pentru a-și asigura o aprovizionare constantă. Dovezile limitate furnizate de acest mic eșantion par să indice că dependenții, eliberați de constrângerile impuse de interzicerea heroinei, sunt capabili să ducă vieți destul de normale și productive. Medicii în cauză oferă servicii la fel de adecvate ca oricare alți medici. Din indiciile disponibile, se pare că ei sunt capabili să țină pasul cu cele mai noi dezvoltări din domeniul lor, să păstreze relații adecvate cu pacienții lor și să lucreze, sub toate aspectele relevante, la fel ca ceilalți medici.

Desigur, dacă heroina ar fi legală, dependenții ar continua să aibă probleme personale legate de drog. Ar exista teama de o nouă revenire la prohibiție și incapacitatea relativă din perioada de după utilizarea drogului. Ar exista pericolul supradozei, deși în condiții de legalitate acesta ar fi mic, deoarece drogul ar putea fi administrat sub supraveghere medicală. Rămășițe ale vechii atitudini prohibitive s-ar putea manifesta sub forma unor prejudecăți împotriva dependenților.

Totuși, ceea ce trebuie subliniat nu este faptul că dependenții vor avea probleme legate de drog chiar și în condiții de legalitate. Problemele speciale însoțesc aproape întotdeauna interesele speciale; violoniștii se tem întotdeauna că-și vor răni degetele, iar balerinele nu pot purta pantofi cu toc. Dependența de heroină nu este un rău în sine. Dacă este legalizată, ea nu poate răni pe nimeni altcineva decât pe utilizatorul drogului. Există cei care vor dori să vorbească, să educe și să facă publicitate împotriva ei, dar a o interzice este în mod clar o violare a drepturilor celor care doresc să o utilizeze.

LIBERTATEA DE EXPRIMARE

ȘANTAJISTUL

La prima vedere nu este greu de răspuns la întrebarea: „Este șantajul cu adevărat nelegitim?“ Singura problemă de rezolvat ar fi: „De ce se pune această întrebare?“ La urma urmelor, șantajiștii... șantajează oamenii, nu? Și ce ar putea fi mai rău? Ei se folosesc de secretele întunecate și ascunse ale oamenilor. Ei amenință că le vor face cunoscute. Își chinuie victimele și, adesea, le împing la sinucidere.

Vom descoperi totuși că pledoaria împotriva șantajistului nu rezistă la o analiză serioasă; că ea se bazează pe o rețea de lozinci neanalizate și de neînțelegeri filosofice grave.

Ce este, mai exact, șantajul? Șantajul este o *ofertă* de schimb. El este oferta de a schimba ceva, de obicei *tăcerea*, contra unui bun oarecare, de obicei banii. Dacă oferta de schimb este *acceptată*, șantajistul păstrează în continuare tăcerea, iar cel șantajat plătește prețul cuvenit. Dacă oferta șantajistului este *respinsă*, acesta poate să-și exercite dreptul la liberă exprimare și să facă public secretul. Nu este nimic rău aici. Tot ceea ce se întâmplă este că se face o *ofertă* de a păstra tăcerea. Dacă oferta este respinsă, șantajistul nu face decât să-și exercite dreptul la liberă exprimare.

Singura diferență între un bârfitor și un șantajist este aceea că șantajistul se va abține să vorbească – pentru un anumit preț. Într-un sens, bârfitorul este mult *mai rău* decât șantajistul, pentru că șantajistul îi dă celui șantajat o șansă de a-l face să tacă. Bârfitorul dezvăluie secretul fără avertizare. Oare persoana care are un secret nu se găsește într-o poziție mai bună față de șantajist decât față de bârfitor? Cu bârfitorul, totul este pierdut; cu

șantajistul, se poate câștiga sau se poate rămâne la nivelul existent. Dacă prețul cerut de șantajist este mai scăzut decât valoarea secretului, persoana în cauză va plăti șantajistul – acesta fiind cel mai mic dintre două rele. În acest caz, el *câștigă* diferența dintre valoarea secretului și prețul șantajului. Dacă șantajistul cere mai mult decât valorează secretul, cererea lui nu va fi satisfăcută și informația va deveni publică. Totuși, în acest caz, persoana nu este într-o situație mai rea față de șantajist decât ar fi fost față de un bârfitor înveterat. De aceea este într-adevăr dificil să accepți înfierarea suferită de șantajist, cel puțin în comparație cu bârfitorul, care de obicei este ignorat cu un ușor dispreț și înfumurare.

Șantajul nu presupune întotdeauna oferta *tăcerii* în schimbul *banilor*. Aceasta este doar forma lui cea mai cunoscută. Șantajul poate fi definit fără referire la nici una dintre ele. În termeni generali, șantajul este amenințarea de a face ceva – orice (ceea ce nu este în sine ilegal) – dacă nu sunt îndeplinite anumite cereri.

Multe acțiuni din domeniul public pot fi calificate drept acte de șantaj, dar, în loc să fie înfierate, câștigă adesea un statut de respectabilitate! De exemplu, recentul boicot al salatei este o formă de șantaj. Prin boicotul salatei (sau oricare alt boicot) *sunt amenințați* vânzătorii cu amănuntul și cu ridicata de fructe și legume. Dacă ei manevrează salata în afara sindicatului, spune boicotul, oamenilor li se va cere să nu cumpere de la ei. Aceasta este în perfectă conformitate cu definiția: amenințarea că ceva, care nu este ilegal în sine, se va întâmpla dacă nu sunt îndeplinite anumite cereri.

Dar ce se poate spune despre *amenințările* implicate de șantaj? Mai mult decât orice altceva, poate, acest aspect al șantajului este cel mai greșit înțeles și temut. La prima vedere, suntem înclinați să acceptăm că amenințările sunt imorale. Obișnuitul dicton împotriva agresiunii, de exemplu, avertizează nu numai împotriva

agresiunii *per se*, ci și împotriva *amenințării cu agresiunea*. Dacă un autostopist acostează un călător pe autostradă, de obicei este suficientă *amenințarea* cu agresiunea pentru a-l face să se supună.

Să analizăm natura amenințărilor. Când ești amenințat cu violența agresivă, amenințarea este condamnabilă. Nici un individ nu are dreptul să inițieze violența agresivă împotriva altuia. Cu toate acestea, în șantaj se amenință cu ceva pe care șantajistul *are* dreptul să-l facă! – fie că este vorba despre exercitarea dreptului la liberă exprimare, fie că este refuzul de a cumpăra de la anumite magazine, fie a-i convinge pe alții să facă acest lucru. Lucrul cu care se amenință nu este nelegitim în sine; de aceea, nu este posibil să numim „amenințarea" o „amenințare nelegitimă".

Șantajul poate fi nelegitim numai atunci când între șantajist și cel șantajat există o relație specială, bazată pe un jurământ prealabil. Cel care are un secret poate angaja un avocat sau un detectiv particular *cu condiția ca informațiile încredințate acestuia să rămână confidențiale.* Dacă avocatul sau detectivul încearcă să îl șantajeze pe deținătorul secretului, aceasta ar fi o violare a contractului și, *în consecință,* nelegitim. Când însă un străin deține un secret fără obligații contractuale, atunci este legitim ca el să-și ofere tăcerea spre „vânzare".

Pe lângă faptul că este o activitate legitimă, șantajul are și unele efecte bune, plângerile contrare neputând fi susținute. În afară de câteva victime inocente prinse în plasă, cine îi cade victimă șantajistului de obicei? Există în principal două grupuri. Unul este alcătuit din delincvenți: criminali, hoți, escroci, delapidatori, pungași, violatori etc. Celălalt grup constă din oameni care se angajează în activități care nu sunt nelegitime prin ele însele, dar sunt contrare obiceiurilor și moralei majorității: homosexuali, sado-masochiști, perverși sexuali, comuniști, soți adulteri etc.

Instituția șantajului are efecte benefice, dar diferite, asupra fiecăruia dintre aceste grupuri.

În cazul delincvenților, șantajul și amenințarea cu șantajul servesc drept factor de descurajare. Ele se adaugă riscurilor implicate de activitatea delincventă. Câte dintre informațiile anonime primite de poliție – a căror valoare nu poate fi supraestimată – pot fi puse în legătură, în mod direct sau indirect, cu un șantaj? Câți delincvenți sunt determinați să comită delicte singuri, evitând ajutorul prietenilor delincvenți în „lovituri" care necesită cooperarea, de teama unui posibil șantaj? Și, în sfârșit, există acei indivizi aflați pe punctul de a comite delicte, sau „la marginea delincvenței" (cum ar spune un economist), unde cel mai mic factor îi va împinge într-o direcție sau alta. Teama de șantaj ar putea fi suficientă, în unele cazuri, pentru a-i face să se răzgândească.

Dacă șantajul însuși ar fi legalizat, fără îndoială că el ar fi un factor de descurajare mult mai eficient. Legalizarea ar duce fără îndoială la o creștere a șantajului, însoțită de adevărate ravagii în clasa delincvenților.

Se spune uneori că ceea ce duce la scăderea delincvenței nu este pedeapsa corespunzătoare delictului, ci siguranța de a fi prins. Deși această controversă se desfășoară cu mare aprindere și relevanță în dezbaterile actuale privind pedeapsa capitală, este suficient să subliniem că instituția șantajului face *ambele* lucruri. Ea crește pedeapsa asociată delictului, pentru că îi forțează pe delincvenți să împartă o parte din prada lor cu șantajistul. Ea duce, de asemenea, la creșterea probabilității de a fi prins, pentru că șantajiștii se adaugă forțelor poliției, cetățenilor și grupurilor „vigilante" și altor unități anti-delincvenți. Șantajiștii, adesea membri ai lumii interlope, au o poziție privilegiată pentru a împiedica delictele. Statutul lor de persoane „din interior" îl depășește adesea pe cel al spionului sau al infiltratului, care

este obligat să joace un rol. Legalizarea șantajului ar permite astfel unităților anti-delincvență să profite în același timp de două principii de bază ale luptei împotriva criminalității: „dezbină și stăpânește" și „lipsa onoarei între hoți". Este foarte clar că un efect important al legalizării șantajului ar fi diminuarea delincvenței, și anume a celei reale.

Legalizarea șantajului ar avea efecte benefice și asupra acțiunilor care nu implică agresiune, dar sunt contrare obiceiurilor societății luate ca întreg. Asupra acestora, legalizarea șantajului ar avea un efect de emancipare. Chiar și în condițiile în care șantajul este ilegal, suntem martorii unor efecte benefice. De exemplu, homosexualitatea este în anumite împrejurări ilegală din punct de vedere tehnic, dar nu este cu adevărat un delict, deoarece nu implică agresiunea. Pentru *indivizii* homosexuali, șantajul produce adesea un rău considerabil și anevoie poate fi considerat benefic. Dar pentru un grup luat ca întreg, adică *pentru fiecare individ ca membru al grupului*, șantajul a fost de ajutor, făcând ca publicul să devină conștient și familiarizat cu homosexualitatea. A-i forța pe membrii individuali ai unui grup opresat din punct de vedere social să se dezvăluie, să „iasă în câmp deschis" nu poate fi considerat, desigur, un serviciu. Folosirea forței este o violare a drepturilor unui individ. Totuși, aceasta duce la conștientizarea, de către o parte a unui grup, a existenței membrilor celeilalte părți. Forțând această percepție, șantajul poate, în mod legitim, să-și atribuie un oarecare *merit* în emanciparea oamenilor a căror crimă unică este devierea de la normă într-un mod nedelictual.

Reflectând asupra vechiului aforism „adevărul te va elibera", singura „armă" aflată la dispoziția șantajistului este adevărul. Folosind adevărul pentru a-și susține amenințările (așa cum trebuie să facă uneori), el eliberează adevărul, adesea fără intenție, pentru a face binele sau răul pe care acesta este capabil să îl facă.

CALOMNIATORUL ȘI DEFĂIMĂTORUL

Este ușor să fii un susținător al libertății cuvântului atunci când aceasta se referă la drepturile persoanelor cu care ești de acord. Dar testul crucial se referă la discursurile controversate, la afirmații pe care le putem considera rele sau rău intenționate și care pot, de fapt, chiar *să fie* rele sau rău intenționate.

Probabil că nu există nimic mai respingător sau mai vicios decât calomnia. De aceea, trebuie să fim deosebit de atenți în apărarea drepturilor la liberă exprimare ale calomniatorilor, pentru că, dacă ele pot fi apărate, atunci drepturile celorlalți – care nu ofensează în aceeași măsură – vor fi cu certitudine mai sigure. Dar dacă drepturile la libertatea cuvântului ale calomniatorilor și defăimătorilor nu sunt protejate, drepturile celorlalți vor fi mai puțin sigure.

Motivul pentru care libertarienii bine-crescuți nu s-au implicat în apărarea drepturilor calomniatorilor este clar – calomnia ruinează reputațiile. Abundă, astfel, poveștile fioroase despre pierderea slujbelor, a prietenilor etc. Departe de a fi preocupați de drepturile calomniatorului și ale defăimătorului la libertatea cuvântului, libertarienii manierați au fost preocupați de protejarea celor cărora le-au fost distruse reputațiile, ca și cum acest lucru în sine ar fi de neiertat. Dar, evident, faptul de a apăra reputația unei persoane nu este o valoare absolută. Dacă ar fi, adică dacă reputațiile ar fi într-adevăr sacrosancte, atunci ar trebui să interzicem majoritatea categoriilor de denigrare, chiar și pe cele întemeiate. Critica literară nefavorabilă, satira din filme, din teatru, recenziile muzicale sau cele de cărți nu ar mai putea

fi permise. Orice ar diminua reputația oricărui individ sau a oricărei instituții ar trebui să fie interzis.

Desigur, libertarienii politicoși ar nega faptul că rezerva pe care o au față de calomnie îi determină să fie adepții punctului de vedere descris mai sus. Ei ar admite că reputația unei persoane nu poate fi întotdeauna apărată, că, uneori, ea trebuie sacrificată. Dar aceasta, ar spune ei, nu îl exonerează pe calomniator. Pentru că reputația unei persoane nu este ceva care să poată fi tratat cu ușurință. Ea nu poate fi maculată fără motive serioase.

Dar ce este „reputația" unei persoane? Ce este acest lucru care nu trebuie să „fie tratat cu ușurință"? În mod clar, nu este o posesie, ceva despre care să se poată spune că îi aparține unei persoane în același mod în care îi aparțin, de exemplu, hainele. De fapt, reputația unei persoane nu îi „aparține" acesteia deloc. Reputația unei persoane este *ceea ce cred alții despre acea persoană*; ea *constă* din gândurile pe care le au *alți* oameni.

Unui om nu-i *aparține* propria reputație mai mult decât îi aparțin gândurile celorlalți – pentru că doar din acestea este alcătuită reputația lui. Reputația unui om nu-i poate fi furată mai mult decât îi pot fi furate *lui* gândurile *altor* oameni. Indiferent dacă reputația „i-a fost luată" prin mijloace cinstite sau nu, prin adevăr sau minciună, această reputație nu i-a aparținut niciodată și, deci, nu ar trebui să recurgă la lege pentru a cere daune.

Și atunci, ce facem noi când ne opunem calomniei sau o scoatem în afara legii? Interzicem cuiva să influențeze sau să încerce a influența *gândurile altor* oameni. Dar ce înseamnă dreptul la liberă exprimare dacă nu faptul că suntem cu toții liberi să încercăm să influențăm gândurile celor din jurul nostru? Deci, trebuie să tragem concluzia că defăimarea și calomnia sunt consistente cu dreptul la liberă exprimare.

În sfârșit, oricât de paradoxal ar părea, reputațiile probabil că ar fi mai sigure fără legile care interzic afirmațiile calomnioase! În

condițiile legilor actuale, care interzic minciuni defăimătoare, există o tendință naturală de a *crede* orice mormăială publicată, referitoare la caracterul cuiva. „Dacă nu ar fi adevărat, nu s-ar fi publicat", raționează publicul credul. Totuși, dacă ar fi permisă calomnia, publicul nu ar mai fi atât de ușor de înșelat. Atacurile ar deveni atât de dese și rapide, încât ar trebui să fie *dovedite cu probe* înainte de a avea vreun impact. S-ar putea organiza agenții similare cu Uniunea Consumatorilor sau *Better Business Bureau*, care să răspundă cererii publicului pentru informații triviale cât mai corecte.

Publicul ar învăța curând să digere și să evalueze afirmațiile calomniatorilor – dacă acestora li s-ar „da frâu liber". Un calomniator sau un defăimător nu ar mai avea puterea automată de a ruina reputația unei persoane.

CEL CARE NEAGĂ LIBERTATEA ACADEMICĂ

Pentru ideea de libertate academică s-au vărsat poate mai multe lacrimi de crocodil decât pentru oricare altă idee. În legătură cu această libertate, poate, universitarii sunt mai elocvenți decât în legătură cu oricare alt subiect care le solicită atenția. În ochii unora, ea pare să fie totuna cu însuși fundamentul civilizației occidentale! Aproape că nu trece nici o zi fără declarații indignate ale Uniunii Americane pentru Libertăți Civile, privind o violare reală sau imaginară a libertății academice. Iar toate acestea par șterse în comparație cu mânia sindicatelor profesionale ale profesorilor și ale celorlalte persoane care lucrează în domeniul academic.

Judecând după nume, libertatea academică pare să fie destul de inofensivă. Universitarii, desigur, la fel ca toată lumea, ar trebui să aibă libertăți – libertatea de exprimare, libertatea de a călători, libertatea de a accepta o slujbă sau de a o părăsi –, libertățile obișnuite de care se bucură fiecare. Dar nu aceasta se înțelege prin expresia „libertate academică". Dimpotrivă, ea are o semnificație foarte specială – libertatea de a preda o materie în orice formă dorește profesorul, în ciuda oricăror dorințe sau opinii contrare ale celui care l-a angajat. Deci, „libertatea academică" îl împiedică pe director sau pe patron să-l concedieze pe profesor, atâta timp cât acesta predă materia convenită, indiferent de ce obiecții s-ar putea aduce modului în care o predă.

Aceasta este o doctrină foarte specială și spectaculoasă. Să ne gândim ce s-ar întâmpla dacă ea ar fi aplicată în aproape orice

altă ocupație – în salubritate sau în munca instalatorilor. „Libertatea instalatorului" ar consta în dreptul de a instala țevi și alte părți ale instalațiilor în modul pe care el îl consideră cel mai bun. Ce s-ar întâmpla dacă un client ar dori o instalație realizată într-un mod diferit de judecata profesională a instalatorului? Fără doctrina „libertății instalatorului", instalatorul ar fi, desigur, liber să refuze slujba. Dar, potrivit doctrinei despre „libertatea instalatorului", el nu ar trebui să o refuze. Ar avea dreptul să accepte slujba și să o facă în modul în care crede *el* de cuviință. Ar avea dreptul să spună că punctul lui de vedere trebuie să aibă întâietate, iar clientul nu ar avea dreptul să-l concedieze.

„Libertatea șoferului de taxi" ar garanta șoferilor dreptul de a merge unde vor *ei* să meargă, indiferent de direcția în care vrea să fie dus clientul care plătește. „Libertatea chelnerului" ar da chelnerului dreptul de a decide ce veți mânca *dumneavoastră*. De ce nu ar avea și instalatorii, chelnerii și șoferii de taxi o „libertate a vocației"? De ce ar trebui aceasta să fie rezervată universitarilor?

Fundamental, diferența presupusă a exista între aceste vocații și cele universitare este aceea că profesiile din domeniul academic *necesită* libertatea de cercetare, dreptul la liberă expresie și dreptul de a urmări gândurile, indiferent unde ar putea duce acestea. Această pretenție și această distincție sunt făcute, desigur, de universitari. Pe lângă faptul că este supărător de elitist, acestui argument îi lipsește un punct important, care nu se referă la problema despre ceea ce este implicat în activitatea intelectuală. Este vorba despre incorectitudinea „libertății de vocație" atunci când sprijină „dreptul" angajatului la o slujbă pe baza unor cerințe pur formale, *indiferent de dorința și voința clienților și a patronilor*.

Dacă este acceptat argumentul elitist, care pretinde că profesiilor „intelectuale" trebuie să le fie acordată o libertate care nu este potrivită în alte profesii, ce se întâmplă cu celelalte profesii care pot

fi calificate drept „intelectuale"? Ce putem spune despre „libertatea medicală" pentru medici, „libertatea legală" pentru avocați, „libertatea artistică" pentru artiști etc.? „Libertatea medicală" ar putea da medicilor dreptul de a efectua operații, indiferent dacă pacientul este de acord sau nu. I-ar împiedica ea pe pacienți să-i concedieze pe medicii cu ale căror proceduri nu sunt de acord? Ar da „libertatea artistică" dreptul artiștilor de a fixa un preț pentru opere de artă care nu sunt nici dorite și nici apreciate? Având în vedere modul în care funcționează „libertatea academică", răspunsul la toate aceste întrebări ar trebui să fie afirmativ. Nu putem decât să ne cutremurăm la gândul că ar fi posibil ca aceste libertăți să fie acordate chimiștilor, avocaților sau politicienilor.

Problema care se pune cu adevărat în cazul „libertății academice" este dreptul indivizilor de a stabili liber contracte între ei. Doctrina libertății academice este o negare a sanctității contractului. Sorții sunt potrivnici celui ce-l angajează pe universitar și fixează situația în favoarea profesorului. Acest lucru seamănă foarte mult cu sistemul medieval al ghildelor, caracterizat prin restricții, protecționism și stimularea unui sistem de caste.

Până aici, s-a presupus, în mod implicit, că școlile și universitățile sunt în proprietate privată. Controversa s-a referit la faptul că libertatea academică echivalează cu o violare a drepturilor acestor proprietari.

Dar, efectiv, toate instituțiile de învățământ din Statele Unite sunt controlate de guvern, adică sunt proprietate furată. Deci, libertatea academică ar putea fi apărată pe motivul că este, poate, singurul instrument prin care, măcar în parte, controlul asupra sistemului educațional poate fi smuls clasei conducătoare sau elitei puterii, care îl controlează[1]. Presupunând, de

[1] Vezi *The Higher Circles* de G. William Domhoff, Random House, 1970.

dragul dezbaterii, că această pretenție este adevărată, ea constituie un puternic factor în apărarea libertății academice.

În acest caz, nu inocentul consumator-student ar fi cel înșelat prin pretențiile la libertate academică; pentru că nu inocentul consumator-student este cel obligat, în prezent, să mențină în serviciu un profesor ale cărui servicii el nu le dorește. Cea care ar fi forțată în acest mod este *non-inocenta* clasă conducătoare. Dacă teoria clasei conducătoare este adevărată, universitarii cu vederi favorabile clasei conducătoare nu au nimic de câștigat de pe urma libertății academice. Oricum, ei ar fi păstrați în slujbele lor. Singurul care beneficiază este profesorul ale cărui vederi *nu* sunt pe placul clasei conducătoare. El are de câștigat de pe urma libertății academice, pentru că aceasta îi împiedică pe membrii *clasei conducătoare*, care îl angajează, să-l concedieze pe motive ideologice sau alte motive non-formale.

Libertatea academică, în sine, poate fi privită ca fraudă și furt, pentru că neagă individului dreptul la contracte libere și voluntare. Dar nu trebuie să ne surprindă că, uneori, un mijloc „rău“ poate fi folosit pentru scopuri bune.

CEL CARE FACE RECLAMĂ

Reclama se bucură, de multă vreme, de o „presă proastă". Împotriva ei s-a construit o pledoarie detaliată și care pare convingătoare. Se pretinde că reclama amăgește oamenii, obligându-i să cumpere produse pe care, altminteri, nu le-ar cumpăra. Ea se bazează pe temerile și slăbiciunile psihologice ale oamenilor. Este înșelătoare, prin alăturarea unor femei frumoase și a unui produs comercial, ce vrea să spună că femeia face parte, într-un fel sau altul, din tranzacție. Este prostească, cu concursurile ei, cu fanfarele și jongleriile ei. Este o insultă adusă inteligenței noastre.

Pledoaria culminează, de obicei, cu un apel la egoismul nostru – reclama este foarte scumpă. Un minut de reclamă TV la o oră de maximă audiență sau o pagină de reclamă într-o revistă sau un ziar cunoscut poate ajunge la mii de dolari. Ramura de activitate a reclamei, ca întreg, este o ramură de multe miliarde de dolari. Dacă am interzice reclama, se spune, toți acești bani ar putea fi economisiți. Banii ar putea fi utilizați apoi pentru a îmbunătăți produsul ori pentru a-i scădea prețul, sau amândouă. Activitatea de reclamă ar putea fi înlocuită cu o comisie guvernamentală, care ar prezenta descrieri și clasamente obiective. În locul unor înșelătoare jonglerii sexy, am avea descrieri de produse, rezumate probabil prin nivele standard, cum ar fi „Nivelul A", „Nivelul B" etc. În orice caz, cei care fac reclamă, fiind neproductivi și, în esență, niște paraziți, ar fi lăsați fără obiect de activitate.

Acest punct de vedere despre reclamă are multe elemente greșite, dar are și precedente istorice. De fapt, este doar cel mai recent dintr-o lungă serie de argumente folosite cu scopul de a arăta că o activitate sau alta este parazitară și neproductivă. Pe la mijlocul secolului al XVIII-lea, în Franța, fiziocrații – o școală de gândire economică – considerau că *toate* activitățile economice sunt neproductive, în afară de agricultură, pescuit și vânătoare. Argumentele lor susțineau că tot ce nu era legat de sol era steril și, în consecință, dependent și parazitar față de activitățile bazate pe sol. Alți economiști au făcut distincția între bunuri, considerate productive, și servicii, considerate neproductive. În sfârșit, alții au afirmat că toate bunurile și doar unele dintre servicii sunt productive. De exemplu, s-a negat că serviciile monetare, cum ar fi intermedierea financiară, brokerajul, activitatea bancară și speculațiile, ar avea vreo valoare. Astăzi este ușor să vedem limitările acestor teorii. Un bun nu trebuie să provină neapărat din sol pentru a fi productiv, iar un serviciu nu trebuie neapărat să fie „tangibil" – de pildă, asistența medicală – pentru a fi productiv. Știm că brokerii pun oamenii în contact la costuri mai mici decât ar putea aceștia să o facă singuri. Știm că produsul netangibil al activității de asigurare duce la formarea de fonduri comune și, deci, la scăderea riscului. Dar chiar și în aceste vremuri sofisticate activitatea de reclamă se bucură de o largă reputație de parazit.

Cât de convingătoare sunt argumentele? În primul rând, pare limpede că reclama nu îi obligă pe oameni să cumpere ceea ce, altminteri, ei nu ar cumpăra. Reclama încearcă să îi convingă pe oameni – și poate că modul în care o face este discutabil pentru unii membri ai comunității. Dar ea nu *constrânge* și nu poate să o facă. (Reclama frauduloasă este echivalentă, din punct de vedere logic, cu furtul, dar nu trebuie confundată cu reclama *per se*.

Dacă vânzătorul face reclamă la grâu și vinde pietre, el fură în realitate prețul în bani al „grâului".)

Reclama care operează la nivelul subconștientului consumatorului, dacă există, ar putea fi considerată coercitivă. Dar nu putem afirma că reclama obișnuită este coercitivă, fără a șterge complet diferența dintre constrângere și convingere.

În al doilea rând, reclama are un conținut de informație. Acest lucru este recunoscut chiar și de către cei mai fervenți detractori ai săi, deși ei consideră că guvernul ar face o treabă mai bună. Dar acțiunea guvernamentală în domeniul reclamei nu este mai puțin reclamă doar pentru că este făcută de guvern. Există mai multe probleme greu de rezolvat în reclamele de proveniență guvernamentală. Nestânjenit de necesitatea obișnuită de a obține profituri făcând pe plac consumatorilor, când guvernul scapă situația de sub control nu se mai poate face mare lucru. Reclama guvernamentală pentru serviciul militar este doar un exemplu.

În al treilea rând, importanța reclamei pentru firmele noi, și deci pentru încurajarea concurenței, nu trebuie subestimată. Dacă reclama ar fi interzisă, firmele mari și deja cunoscute ar avea un avantaj puternic pe piață. Chiar și în situația actuală, firmele mai vechi au șanse mai mari de a monopoliza o anumită industrie decât firmele noi. Reclama, prin avantajul comparativ pe care îl oferă noilor veniți, scade gradul de concentrare în economie.

În sfârșit, cauzele majorității, dacă nu ale întregii reclame care violează standardele de inteligență și decență ale comunității, pot fi găsite în hotărâri guvernamentale din alte domenii. De exemplu, guvernul[1] nu permite liniilor aeriene să concureze unele cu altele în domenii obișnuite. Campaniile lor de reclamă

[1] Pentru punctul de vedere potrivit căruia nu guvernul a fost cel care a inițiat controale de acest tip, în efortul de a reglementa afacerile în interesul public, ci mai degrabă firmele, în efortul de a controla concurența noilor veniți, vezi *Triumph of Conservatism* de Gabriel Kolko, Quadrangle, 1967.

ne bombardează cu „noutăți" despre schimbarea decorului, despre numărul locurilor pe un rând, despre avioane cu nume de stewardese etc. („Mă numesc Marybeth. Zboară cu mine până la Miami.") Dacă companiile aeriene ar fi libere să facă reclamă prețului, pasagerii ar fi scutiți de această repetare constantă a unor artificialități neesențiale.

Același lucru este valabil și în privința băncilor. Băncile sunt supuse unor limitări privind nivelul dobânzii pe care îl pot oferi depunătorilor. De aceea, ele concurează unele cu altele prin bonusurile pe care le pot oferi pentru a atrage noi depunători: cele mai bune ustensile de bucătărie, aparate de radio etc. (Să remarcăm că, deoarece băncile pot debita pentru împrumuturi atât cât permite piața, ele cheltuiesc cu mult mai puțini bani pentru reclame care să-i convingă pe oameni să *împrumute* bani de la ele.) Adevărata vină pentru reclamele de acest tip nu o poartă activitatea de reclamă, ci guvernul.

Aceste patru argumente, luate împreună, constituie o apărare valabilă împotriva criticilor reclamei. Totuși, ele nu atacă miezul problemei. Pentru că ele ignoră principala eroare a criticilor – și anume prezumția că, în adâncime, trebuie făcută o distincție între reclama care motivează și reclama care informează. Prezumția că reclama care motivează este „rea" în feluri moduri, în timp ce reclama care informează este „bună". Adevărul este totuși că a-i expune pe oameni informației și a-i motiva sunt două lucruri atât de strâns întrețesute, încât nu are sens să facem măcar o distincție între ele.

Pentru a avea o mai bună perspectivă, să examinăm câteva exemple în care nu *ei* sunt cei care încearcă să *ne* ofere informație și motivație, ci *noi* încercăm să *le* oferim informație și motivație. Cei mai mulți dintre *noi*, de exemplu, am trecut prin experiența de a participa la un interviu pentru o nouă slujbă. Cum ne pregătim? Începem prin a scrie un material de reclamă despre noi

înșine. (Acest document este numit uneori „Curriculum vitae" de cei nerăbdători să încurce lucrurile și să ascundă faptul că fiecare dintre noi face, aproape întotdeauna, reclamă.) În acest material de reclamă includem episoadele vieții noastre ca angajați, în măsura în care acestea se potrivesc cu slujba pe care o dorim. Și, într-o splendidă tradiție de reclamă, încercăm să facem aceste fapte să apară într-o lumină cât mai avantajoasă posibil. Angajăm o dactilografă profesionistă pentru a ne ajuta să-l „îmbiem" pe patron să ne angajeze și tipărim broșura pe hârtie fină pentru a „face impresie", așa cum ar proceda un bun autor de reclamă.

Strict vorbind, în broșură nu facem decât să dăm informații. La prima vedere, ea conține „numai" reclamă care informează, dar încercarea de a prezenta informația într-o lumină favorabilă ne introduce, vrând-nevrând, în reclama care motivează.

În timpul interviului, continuăm să facem reclamă. Ne prezentăm într-un „ambalaj" cât mai bun cu putință. Chiar dacă nu facem acest lucru în fiecare zi, pentru interviu vom da o atenție specială modului în care ne îmbrăcăm.

Facem reclamă chiar și atunci când nu vânăm slujbe, încercând în mod invariabil să ne prezentăm într-o lumină bună. Chiar și inconștient încercăm să ne prezentăm bine. Încă din leagăn, părinții sunt preocupați să ne facă reclamă sau să creeze condițiile pentru o viitoare reclamă. Cum altfel putem explica acele lecții de balet, pian și vioară, vizitele la dentist sau la cosmeticiană?

„Mama evreică", cu veșnicele ei predici despre poziția corectă și despre mâncare („Mănâncă, mănâncă, copiii din Europa mor de foame, iar tu nu mănânci"), este marea eroină anonimă a reclamei. Iar când mama evreică se fălește cu copiii ei? Și mai multă reclamă.

Pe măsură ce creștem, continuăm tradiția subtilă a reclamei. Purtăm haine care ne pun silueta în valoare. Ținem regim, sau

măcar încercăm. Cel puțin o parte din cheltuielile noastre pentru educație, psihiatri, coafor și îmbrăcăminte pot fi considerate cheltuieli de reclamă. Mai târziu cumpărăm mașini, case, distracții, în mare parte ca reclame pentru noi înșine. Printre altele, cheltuielile mai mari (ca procent din venit) pe articole „de lux", precum hainele sau mașinile, făcute de grupuri împotriva cărora se practică discriminarea, cum sunt femeile și negrii, pot fi explicate prin reclamă[1]. Ei simt că trebuie să facă cheltuieli mai mari pentru reclamă pentru a contracara discriminarea. Noi, ceilalți, nu avem nevoie să investim atât de mult în reclamă, pentru că *noi* suntem în *sistem*.

Chiar și membrii stângii radicale, care se numără printre cei mai acerbi critici ai reclamei, își fac reclamă lor înșiși. (Aceasta nu ar trebui să surprindă pe nimeni, din moment ce definim reclama în sensul ei corect, dar larg, de „ambalare creativă și interesantă".) De obicei, ori de câte ori stânga radicală are acces la un panou de afișare, mesajele plasate pe el sunt la început la fel de mici, simple și tipărite identic. După o vreme, pentru a atrage atenția, unele dintre mesaje sunt tipărite în culori diferite și pe fâșii de mărimi diferite. În cele din urmă, în competiția pentru atragerea atenției, sunt folosite suprafețe din ce în ce mai mari, cu caractere, culori și ilustrații mai îndrăznețe. În încercarea lor de a răspândi informație, ei sunt conduși „ca de o mână invizibilă" spre angajarea în reclamă care motivează. Motivul pentru care radicalii scriu mesaje ca „JOS CU PORCUL" sau „LA DRACU' CU STATUL" pe pereți sau pe clădiri, cu litere mari roșii, nu este numai din dorința de a șoca. Este *și* din dorința de a împărtăși mesajul revoluționar, în primul rând atrăgând atenția asupra lui. Dacă nu este citit, oricât de informațional ar fi,

[1] Acest lucru a fost semnalat de profesorul Benjamin Klein de la Departamentul de Economie al Universității Statului California, Los Angeles.

nu va oferi nici o informație. Dar același lucru poate fi spus despre reclama tipică pentru melodramele ieftine.

Oricine a trebuit să țină un discurs acolo unde exista posibilitatea clară de a adormi audiența va înțelege dificultatea de a face distincția între oferirea de informație și „împachetarea" unui discurs. Desigur, nu poate fi imaginat un discurs mai plictisitor decât o conferință pe teme economice. Oratorul sau profesorul va folosi unele metode, cum ar fi păstrarea contactului vizual, va spune glume sau va pune întrebări retorice. Acestea sunt uneori numite tehnici de vorbit în public. Un termen mai potrivit ar fi „tehnici de reclamă" – ambalarea produsului, crearea unei apariții interesante, sublinierea anumitor idei, captarea asistenței. Aceste tehnici de reclamă au cam tot atât de mult de-a face cu subiectul discursului cât are de-a face mersul pe bicicletă cu Coca-Cola, vocile feminine, profunde și sexy, cu spuma de bărbierit, sau întrecerile bărbaților „care duc mai mult de o bere" cu berea. Nu acesta este subiectul. Ideea este că, dacă vrei să transmiți informație – chiar și oamenilor bine motivați, cum ar fi studenții în economie care trebuie să rămână treji dacă doresc să ia o notă bună – trebuie să folosești tehnici de reclamă. Dacă acest lucru este important când ai de-a face cu oameni motivați, imaginați-vă cu cât mai important este să faci reclamă informației atunci când „audiența" *nu* este bine motivată. Reclama făcută la televizor ar trebui să fie interpretată cel puțin la fel de favorabil – dacă nu mai favorabil – ca și reclama folosită de cei care vorbesc în public. Ambele sunt încercări de a transmite informație, făcând acea informație interesantă și atractivă. Dar reclama TV are de înfruntat problema suplimentară de a-l ține pe telespectator departe de frigiderul lui. Dacă orice conținut care nu este strict informațional ar fi interzis, ar trebui să-i împiedicăm pe oratori și pe profesori să *încerce* măcar să fie interesanți. Lor nu li s-ar mai permite să spună glume, să mențină contactul vizual sau să

răspundă întrebărilor asistenței. Aceste tehnici se situează deasupra și dincolo de stricta transmitere a informației. Ca și scamatoriile reclamei TV, ele sunt încercări de a „acosta" asistența.

Este oare *posibil* să fie interzisă reclama care motivează, permițând reclama care informează? Nu. Informația poate fi prezentată bine sau rău (adică, într-un mod care să plictisească și să îndepărteze audiența, sau să o farmece și să o amuze), dar trebuie „ambalată" sau „prezentată" într-un *anumit* mod. Să ne imaginăm, de exemplu, că s-a inventat un covor magic și s-a luat hotărârea de a oferi informații despre el (viteza de zbor, raza de acțiune, costurile de întreținere, cum să fie strâns și depozitat atunci când nu se folosește etc.), dar prezentarea trebuie să fie pur informațională. Orice lucru care amintește câtuși de puțin de „promovarea" covorului este interzis. Dată fiind această condiție, un prezentator TV obișnuit, care arată bine, este convingător și are încredere în sine nu va putea prezenta produsul. Personalitatea lui ar putea face reclamă covorului. N-ar putea să fie nici muzică de fundal, deoarece ar putea fi învinuită că „inspiră". Covorul, desigur, nu ar putea fi arătat „în acțiune", adică purtând o femeie atrăgătoare. Nu putem risca, amăgindu-i pe oameni să creadă că, odată cu cumpărarea covorului, ar primi și un exemplar din muzica aceea însuflețitoare sau din femeia muză.

Dacă nu putem folosi un prezentator profesionist, putem oare folosi unul neprofesionist sau, pur și simplu, un om obișnuit de pe stradă? Nu putem. Unele firme de publicitate, cu șmecheriile lor, folosesc deja cu mare succes mărturii ale „omului de pe stradă", arătând că această procedură are un conținut *motivațional*.

Dacă informația nu poate fi citită, atunci poate ea să fie tipărită? Dar cum ar trebui să arate foaia respectivă? Cu siguranță nu ne trebuie un stil care să determine pe cineva – oroare! – să *cumpere* covorul zburător. Ar trebui să fie o foaie aproape indescifrabilă, astfel ca oamenii să o citească cu mare greutate.

Altfel, cine știe, la un preț destul de scăzut, mulți ar fi tentați să ia hotărârea de a cumpăra. Întregul mesaj ar trebui prezentat într-o manieră intenționat inferioară, astfel încât să nu atragă deloc atenția.

Evident, nu se poate separa „ambalajul" de ceea ce conține el. Nu este posibil să fie prezentată informație „pură". A crede că este posibilă prezentarea informației fără motivare este o nebunie de cel mai înalt grad.

Obiecția că reclama duce la creșterea costului produsului este o obiecție care nu a fost gândită până la capăt. Ar obiecta oare criticii pentru că ambalarea unui produs duce la creșterea costului acestuia? Sau transportul? Nu. Este de la sine înțeles că aceste costuri suplimentare sunt necesare pentru a pune produsul la dispoziția consumatorilor. Dar același lucru este valabil și pentru reclamă! Să presupunem că acel covor magic amintit mai sus costă 950 de dolari pentru a fi fabricat, 10 dolari pentru a fi ambalat și 40 de dolari pentru transport. Consumatorii trebuie să plătească întreaga sumă de 1 000 de dolari, dacă vor să beneficieze de serviciile de ambalare și livrare. Dar ei pot alege să ia un covor ambalat la prețul de 960 de dolari, unul neambalat cu 950 de dolari sau un covor neambalat livrat la domiciliu cu 990 de dolari.

La fel stau lucrurile și cu costurile pentru reclamă. Dacă a face reclamă covorului costă 100 de dolari, clienții au de ales între marca la care s-a făcut reclamă și care costă 1 100 de dolari și o marcă la care nu s-a făcut reclamă (pe care probabil că ar găsi-o dacă ar căuta suficient de mult) care costă 1 000 de dolari. Dacă un număr substanțial de consumatori ar dori să găsească mărci sau obiecte la care nu se face reclamă, producătorii ar fi nebuni să recurgă la reclamă. Totuși, unii consumatori ar putea să nu fie atât de întreprinzători sau energici în cumpărarea mărcilor la care nu se face reclamă, la prețuri mai mici. Acest lucru ar stimula producătorul să facă reclamă, iar costurile ei ar

fi adăugate prețului de cumpărare. Este deci adevărat că reclama crește costul unui produs. Dar este la fel de adevărat că reclama este necesară în scopul de a aduce oamenilor un produs. Dacă unii ar refuza să cumpere covoare magice neîmpachetate și nelivrate, dar le-*ar* cumpăra dacă ar fi împachetate și livrate, s-ar mai putea spune oare că, *în mod inutil,* costurile împachetării și livrării se adaugă costului total? Desigur că nu. În același mod, reclama nu face să crească costul produsului *în mod inutil*.

Ce se poate spune despre o comisie guvernamentală care să raționalizeze reclama? Înainte de a mai da guvernului încă o sarcină, din cauza pretinselor „imperfecțiuni" ale pieței, să aruncăm o privire asupra slabelor performanțe de până acum ale guvernului. Mita și corupția scoase la iveală de Ralph Nader și asociații lui ar trebui să dea de gândit. Despre agențiile guvernamentale, una după alta, de la ICC[1] și CAB[2] până la FTC[3], FPC[4] și altele, s-a arătat că reglementează ramurile respective nu în beneficiul consumatorilor, ci în beneficiul ramurilor și împotriva consumatorilor. Și acesta nu este numai un accident. Există o cauză a lui.

Fiecare dintre noi este cumpărător a mii de articole, dar producător doar al unuia. De aceea, capacitatea noastră de a influența legislația adoptată de stat este mult mai concentrată în calitate de producători decât în cea de consumatori. În concordanță cu acest lucru, agențiile guvernamentale tind să reglementeze mai degrabă în favoarea ramurii producătoare decât în favoarea masei consumatorilor. În realitate, agențiile guvernamentale tind să fie înființate chiar de ramurile pe care trebuie să le reglementeze. Milton Friedman, în capitolul intitulat „Autorizarea ocupațiilor" din

---

[1] Interstate Commerce Commission (Comisia pentru Reglementarea Comerțului Interstatal). (*N.ed.*)

[2] Civil Aeronautics Board (Consiliul Aviației Civile). (*N.ed.*)

[3] Federal Trade Commission (Comisia Federală pentru Comerț). (*N.ed.*)

[4] Federal Power Commission (Comisia Federală pentru Energie). (*N.ed.*)

Capitalism și libertate[1], demonstrează în mod strălucit performanțele slabe ale agențiilor guvernamentale din domeniul medical. Nu există nici un motiv să presupunem că o agenție de evaluare în domeniul reclamei ar fi diferită. Mai degrabă, și deloc surprinzător, cererile pentru reclame „obiective", „informaționale", reglementate de guvern ar fi probabil începute de firmele mari și bine stabilite, care își fac reclamă ca metodă de a încetini concurența crescândă din partea firmelor mai mici sau a nou-veniților.

Dar cel mai puternic argument împotriva reglementării guvernamentale a reclamei nu este cel empiric, arătând slabele performanțe de până acum ale acesteia, oricâtă forță ar părea să aibă. Cel mai puternic argument este cel logic. Raționamentul folosit de cei care doresc o reglementare guvernamentală conține o contradicție în sine. Pe de o parte, ei afirmă că americanii sunt foarte ușor de păcălit. Ei trebuie protejați pentru că, dacă ar fi lăsați singuri, ar deveni victime. De exemplu, ei pot fi făcuți să creadă că, dacă folosesc o anumită marcă de loțiune după ras, vor cuceri fata din reclamă. Pe de altă parte, argumentația presupune că aceiași oameni sunt suficient de deștepți pentru a alege lideri politici capabili să reglementeze aceste sirene. Lucrul este imposibil.

În orice caz, dacă publicul este suficient de dornic de informații „obiective" cu privire la produsele de consum, el poate apela la serviciile unor firme și organizații cum ar fi *Consumer Reports (Rapoarte ale consumatorilor), Good House-keeping (Menaj bun), The Better Business Bureau (Biroul pentru afaceri mai bune)*, laboratoare de testare comercială și alte agenții private de certificare a întreprinderilor. Piața liberă este flexibilă. Ea poate oferi și acest gen de servicii. (Dar imposibilitatea de a separa reclama motivațională de cea informațională încă există. Când *Consumer*

---

[1] Milton Friedman, *Capitalism and Freedom,* University of Chicago Press, 1962. (*Capitalism și libertate,* Ed. Enciclopedică, București, 1995 – *N.ed.*)

Reports spune că fulgii Zilch sunt cei mai buni fulgi de cumpărat, ea va motiva oamenii să cumpere această marcă mai presus de oricare alta. Ea nu poate oferi informație fără să ofere *nici* o motivație de a face ceva.)

Reclama poate fi apărată numai atunci când se petrece pe piața liberă. În cazul reclamei guvernamentale sau al reclamei marilor firme ajutate de guvern, nu mai rezistă nici una din posibilitățile de apărare ale pieței libere. În acest caz, oamenii sunt forțați să plătească pentru reclamă, indiferent dacă aleg să cumpere produsul respectiv sau nu. Când guvernul face reclamă, o face cu bani din impozite, colectați pe o bază non-voluntară. Reclama în care se angajează guvernul este foarte motivațională („Unchiul Sam te vrea") și adesea frauduloasă. Este ciudat că reclama guvernamentală a fost atât de mult ignorată, chiar și de către cei mai zgomotoși critici ai reclamei. Imaginați-vă ce s-ar întâmpla dacă un om de afaceri privat s-ar angaja în reclamă frauduloasă, fie și numai în proporție de 1% față de cea comisă de Franklin Roosevelt, Lyndon Johnson sau Richard Nixon, care au făcut campanii cu platforme-program bazate pe pace, dar au implicat țara în războaie străine. Cum am putea încredința pedepsirea reclamei frauduloase celui mai mare autor de reclame frauduloase al tuturor timpurilor – guvernul?

În sfârșit, reclama trebuie apărată de cei care cred în libertatea cuvântului – pentru că aceasta este semnificația reclamei. Este mult prea ușor să apărăm dreptul de a vorbi al celor cu care suntem de acord în orice caz. Dar dacă dreptul la libertatea exprimării este să aibă vreun sens, trebuie apărați cei care nu se află în grațiile publicului. Libertarienii așteaptă cu nerăbdare ca Uniunea Americană pentru Libertăți Civice să apere dreptul la liberă exprimare al celor care fac reclamă. Dar această organizație a fost neliniștitor de tăcută atunci când reclamele pentru țigări au fost interzise pe posturile de televiziune.

PERSOANA CARE STRIGĂ „FOC!“ ÎNTR-UN TEATRU AGLOMERAT

Într-o pledoarie împotriva libertății de exprimare, cel care strigă „Foc!“ este exponatul A. Chiar și cei care pledează în favoarea libertăților civile și a dreptului la libertatea cuvântului afirmă că aceste drepturi nu includ dreptul de a striga „foc!“ într-un teatru aglomerat. Acesta este cazul singular, în care toate părțile par să fie de acord că dreptul la liberă exprimare nu este la fel de important ca alte drepturi.

Dar a încălca dreptul la liberă exprimare, indiferent de motiv, este un precedent periculos și niciodată necesar. Cu siguranță nu este necesar în cazul persoanei care strigă „foc!“. Drepturile patronilor de teatre pot fi protejate fără a scoate în afara legii libertatea cuvântului. De exemplu, proprietarii de teatre ar putea stabili, prin contract cu clienții lor, să *nu* strige „foc!“ (în afară, desigur, de situația în care *este* un incendiu în teatru). Contractul poate lua forma unei înțelegeri, tipărită cu caractere mici pe spatele biletului de teatru, sau a unui mesaj de format mare, scris pe postere plasate pe pereți, în întreg teatrul, care să interzică orice act ce ar deranja reprezentația sau numai pe cel de a striga cuvântul „foc!“. Dar indiferent de forma sub care ar apărea interdicția, contractul ar pune, într-adevăr, capăt presupusului conflict între dreptul la liberă exprimare și alte drepturi. Pentru că persoana care a strigat „foc!“ ar încălca pur și simplu un contract și ar putea fi tratată în consecință. Situația

ar fi în întregime analogă cu aceea a cuiva care a semnat un contract pentru a cânta la un concert, dar care refuză să cânte, ținând în schimb o conferință pe teme economice. În ambele cazuri, nu mai este vorba de dreptul la libertatea cuvântului, ci de obligația de a onora un contract. De ce să privim interdicția în acest mod? Există câteva motive importante.

În primul rând, piața ar fi mult mai eficientă în îndepărtarea amenințărilor la adresa sănătății și a siguranței publice – de tipul celei reprezentate de persoana care strigă „foc!" – decât o interdicție guvernamentală atotcuprinzătoare. Un sistem de contracte pe piață ar acționa mai eficient, pentru că între impresarii teatrelor s-ar naște o concurență relativ la eficiența cu care previn izbucnirile ce deranjează auditoriul. Deci ei ar avea un stimulent puternic de a diminua numărul și gravitatea unor asemenea răbufniri. Pe de altă parte, guvernul nu oferă nici un stimulent. Nimeni nu pierde bani *în mod automat*, atunci când guvernul nu reușește să mențină ordinea într-un teatru.

Un alt motiv, pentru care ne așteptăm ca piața să aibă un succes mai mare decât guvernul, este acela că piața, prin însăși natura ei, este mai flexibilă. Guvernul nu poate să facă decât o regulă valabilă peste tot, care ar avea, în cel mai bun caz, una sau două excepții. Piața nu are asemenea restricții. Flexibilitatea și complexitatea pieței sunt limitate numai de inventivitatea actorilor din cadrul ei.

În al doilea rând, sistemul guvernamental de protecție împotriva strigătului „foc!" – ce comportă o interdicție strictă – violează drepturile uneia dintre cele mai oprimate minorități: sadicii și masochiștii. Ce se întâmplă cu drepturile sadicilor cărora le place să strige „foc!" într-un teatru aglomerat și apoi să privească mulțimea care se calcă în picioare în goana nebună de a ajunge la ieșire? Dar ale masochiștilor, care savurează gândul

că vor auzi strigătul „foc!“ în timp ce se află într-un teatru aglomerat și că vor face o cursă nebună, dar „excitantă“, spre ușă? În sistemul guvernamental de prohibiție strictă, acestor oameni li se refuză ceea ce ar putea fi cea mai fierbinte dorință a lor – șansa de a părăsi scena în culmea gloriei. În schimb, în sistemul flexibil al pieței, acolo unde există o cerere pentru un serviciu, va apărea curând și o ofertă. Acolo unde există o cerere neonorată pentru sado-masochiști care să strige „foc!“ și apoi să-i urmărească pe ceilalți cum se îmbrâncesc înnebuniți, întreprinzătorii vor prinde ocazia și vor oferi serviciul cerut.

Fără îndoială, astfel de reflecții le vor părea celor ce au poziție „corectă“ în problema sado-masochistă ca fiind doar vorbe goale. Dar acest lucru era de așteptat. Nici o clasă dominantă nu a privit vreodată chinul celor asupriți de ea altfel decât cu dispreț și batjocură. Adulții sado-masochiști neagresivi au tot atât de mult dreptul la practicile lor reciproc agreabile ca și restul lumii. A scoate din discuție drepturile sado-masochiștilor, ca nefiind demne de luat în considerare, constituie o dovadă a obiceiurilor fasciste de gândire cărora le-au căzut pradă majoritatea celor „normali“. Sado-masochiștii ar trebui să fie liberi să se dedea practicilor lor neagresive. La urma urmelor, publicul nu are nevoie să frecventeze vreun teatru care anunță clar că va permite „întreruperi neplanificate“. Pe de altă parte, sado-masochiștii ar trebui să-și modereze entuziasmul când ar intra în teatre „normale“.

În sfârșit, în afară de cazul când interdicția de a striga „foc!“ într-un teatru aglomerat provine dintr-un contract privat, dreptul la libertatea cuvântului va fi în conflict cu ceea ce este deosebit de prețuit – și anume dreptul oamenilor de a nu li se întrerupe spectacolul și de a nu fi striviți la ieșire.

Libertatea cuvântului este, în cel mai bun caz, o trestie subțire. Ea este întotdeauna în primejdie de a fi frântă. Într-adevăr, uneori

avem o priză foarte delicată asupra ei. De aceea, trebuie să ne opunem oricărui lucru care tinde să o slăbească și mai mult. Cu greu poate fi găsită o tactică de înspăimântare mai bine gândită pentru a distruge libertatea cuvântului decât crearea unui fals conflict între dreptul de a vorbi liber și alte drepturi la care oamenii țin mult mai mult. Și totuși, exact asta realizează interpretarea obișnuită a acțiunii de a striga „foc!". Dacă sunt acceptate „excepții" de la dreptul la liberă expresie, stăpânirea noastră, și așa destul de rarefiată asupra ei, este și mai mult slăbită. Nu există *nici o* excepție legitimă de la dreptul la liberă expresie. Nu există *nici un* caz în care libertatea cuvântului să fie în conflict cu vreun alt drept la care ținem foarte mult.

De aceea, persoana care strigă „foc!" într-un teatru aglomerat poate fi considerată un erou. Ea provoacă o analiză a ceea ce este implicat și a ceea ce trebuie făcut pentru a apăra un drept prețios aflat în primejdie.

ÎN AFARA LEGII

ȘOFERUL DE TAXI PIRAT

În Statele Unite, activitatea de taxi se desfășoară de obicei în detrimentul celor săraci și al minorităților, în două moduri – în calitate de consumatori și în calitate de producători. În calitate de consumatori, chinul lor este bine demonstrat de „taxi-bancurile" etnice și de stânjeneala și subterfugiile la care recurg negrii, încercând să ia un taxi, tentativă soldată adesea cu un eșec. Motivele nu sunt greu de imaginat. Prețurile curselor de taxi sunt fixate prin lege și sunt aceleași, indiferent de destinația călătoriei. Totuși, unele destinații sunt mai periculoase decât altele, iar șoferii ezită să servească acele zone unde locuiesc de obicei săracii și minoritățile. Deci, atunci când au de ales, șoferii de taxi vor selecta clienții pe baza statutului lor economic sau a culorii pielii.

Este important să înțelegem că, dată fiind proporția diferită a criminalității, *numai* controlul guvernamental al prețului curselor de taxi duce la această situație. În absența unui astfel de control, prețul pentru cursele periculoase ar putea fi astfel fixat încât să compenseze șoferii de taxi pentru riscul mai mare implicat de acestea. Dacă s-ar face acest lucru, negrii ar trebui să plătească mai mult pentru un taxi, dacă nu sub forma prețului mai mare pe kilometru, atunci sub forma unor taxiuri mai vechi sau de calitate mai scăzută. Dar cel puțin ei ar putea fi siguri că vor obține serviciile unui taxi atunci când au nevoie. În sistemul actual, ei nici măcar nu au de ales.

Imposibilitatea de a obține un taxi nu este un inconvenient neînsemnat pentru consumatorul negru sărac, deși mulți membri ai clasei albe mijlocii pot avea o altă părere. Planurile și rutele transportului public (cu autobuzul, troleibuzul sau trenul) au fost proiectate și construite cu 50-75 de ani în urmă. Pe vremea aceea, liniile de transport se aflau, de obicei, în proprietatea unor concernuri *private,* al căror profit și succes depindeau de consumatorii lor. Ele au fost proiectate special pentru a satisface nevoile clientului. În multe cazuri, aceste linii de transport nu sunt potrivite pentru nevoile comunității din zilele noastre. (Liniile de tranzit se află astăzi în proprietate publică și, prin urmare, le lipsește stimulentul pentru a fi adaptate la cerințele consumatorilor. Dacă ei refuză să folosească un anumit traseu de tranzit, și acesta devine neprofitabil, autoritatea publică compensează pur și simplu diferența din veniturile provenite din impozite.) Prin urmare, locuitorii orașului trebuie să aleagă între un drum rapid către casă cu taxiul și unul lung, indirect și cu opriri, cu transportul public. Acest lucru este adevărat mai ales pentru săraci și grupurile de minorități, cărora le lipsește puterea politică de a influența autoritățile din domeniul transportului public sau deciziile de construire a unor linii noi.

Accesul restrâns la taxiuri în zonele unde transportul public este inadecvat este adesea mai mult decât neplăcut. Dacă, de exemplu, este vorba despre o problemă de sănătate, taxiul este un substitut excelent și ieftin pentru o ambulanță. Dar, de obicei, în cartierele sărace, al căror transport public este inadecvat și ai căror locuitori nu-și pot permite să aibă automobile particulare, este dificil să găsești un taxi.

În sistemul actual, săracii suferă și în calitate de producători. De exemplu, în New York City, guvernul cere ca toate taxiurile să fie autorizate. Licențele (medalioanele) sunt în număr strict

limitat – astfel încât au ajuns să fie vândute pentru suma de 30 000 de dolari. Prețul variază în funcție de faptul că taxiul este individual sau face parte dintr-un parc de automobile. Aceasta îi împiedică, pur și simplu, pe cei săraci să intre în domeniu ca proprietari. Ce s-ar fi întâmplat cu eroul Horatio Alger dacă ar fi avut nevoie de 30 000 de dolari, *înainte* de a putea fi lustragiu sau vânzător de ziare?

Cu câțiva ani în urmă, drept răspuns la limitările la care erau supuși, atât în calitate de consumatori, cât și de producători, săracii și grupurile minoritare au început să intre în branșa taximetriștilor, într-o tradiție americană respectabilă în timp, datând încă din perioada Războiului Revoluționar din 1776 – nesupunerea în fața legii. Pur și simplu, ei și-au dotat mașinile uzate cu aparate de taxat, cu lumini speciale și semne și le-au declarat taxiuri. În aceste taxiuri „pirat", ei cutreierau străzile din zonele de ghetou, ocolite de taximetriștii deținători de licență, și au început să-și câștige un trai onest, deși ilegal. Succesul lor inițial de a evita pedeapsa cuvenită în legile existente s-a datorat probabil următorilor doi factori: teama poliției că s-ar porni o „revoltă" în ghetou dacă aceste taxiuri ar fi fost hărțuite, precum și faptul că „piraților" lucrau numai în interiorul ghetoului și deci nu luau clienții taxiurilor autorizate.

Totuși, aceste vremuri idilice nu aveau să dureze prea mult. Șoferii taxiurilor „pirat", stimulați, probabil, de succesul din ghetouri, au început să se aventureze în afara lor. Dacă înainte vreme, șoferii taxiurilor autorizate îi priviseră pe pirați cu suspiciune, acum ei au început să manifeste o ostilitate fățișă. Și pe bună dreptate. În acest moment, lobby-ul taximetriștilor din New York a reușit să constrângă consiliul municipal la adoptarea unei reglementări care să permită creșterea prețului curselor de taxi. Numărul clienților s-a micșorat vertiginos, iar

efectul imediat a fost scăderea semnificativă a venitului șoferilor de taxi autorizați. Era evident că mulți dintre foștii lor clienți foloseau, mai nou, taxiuri pirat. În aceste împrejurări, fiind iritați, șoferii de taxiuri autorizate au început să atace și să ardă taxiurile pirat, iar piraților le-au răspuns în același mod. După câteva săptămâni violente, s-a ajuns la un compromis. Galbenul, culoarea tradițională a taxiurilor, urma să fie rezervată taxiurilor autorizate. Piraților erau nevoiți să folosească alte culori. De asemenea, a fost discutată o schiță de plan pentru autorizarea taxiurilor pirat.

Ce se va întâmpla pe viitor în această ramură de activitate din New York City? Dacă se menține politica dominantă a „consensului liberal", așa cum se întâmplă de obicei în probleme de acest gen, se va ajunge la unele compromisuri cu piraților și ei vor fi determinați să se supună reglementărilor comisiei de profil. Poate că li se va acorda o autorizare restrânsă, din respect pentru taxiurile galbene. Dacă acest lucru se va întâmpla, sistemul va rămâne același ca în prezent – o situație asemănătoare celei a unei bande de tâlhari care permite câtorva membri noi să li se alăture. Dar tâlhăria nu va fi oprită, nici victimele nu vor primi un ajutor substanțial. Să presupunem că, așa cum suna unul din planuri, sunt create 5 000 de noi autorizații. Acest lucru ar putea fi de un oarecare folos, și anume prin faptul că vor fi taxiuri suplimentare, potențial disponibile pentru negri. În acest fel, deși negrii vor rămâne cetățeni de mâna a doua, s-ar putea ca ei să găsească mai ușor un taxi. Dar, în mod paradoxal, această concesie făcută nevoii mai mari de taxiuri va descuraja viitoarele cereri de îmbunătățire. Ea va permite comisiei de reglementare a activității taxiurilor să pozeze în emitentă de autorizații, liberală și generoasă, doar pe baza actelor ei de „generozitate" în autorizarea

taxiurilor pirat (deși din 1939 nu a mai acordat nici măcar o singură autorizație în plus).

Ca producători și întreprinzători, poziția săracilor ar putea să se îmbunătățească oarecum, pentru că un număr de 5 000 de autorizații suplimentare ar putea duce la scăderea prețului de cumpărare a unui medalion. Totuși, există posibilitatea ca prețul de cumpărare să crească după acordarea celor 5 000 de autorizații. Aceasta deoarece ar putea lua sfârșit măcar incertitudinea care, în prezent, menține scăzută valoarea unui medalion. Dacă acest lucru se întâmplă, valoarea medalioanelor va rămâne ridicată, iar poziția săracilor nu se va fi îmbunătățit în nici un fel.

Nu! O soluție adecvată pentru criza taxiurilor nu este aceea de a coopta mișcarea șoferilor de taxi pirați prin oferta de a-i introduce în sistem, ci mai degrabă distrugerea acestui sistem al autorizațiilor restrictive de taxi.

În termenii funcționării zilnice a pieței, aceasta ar însemna că *orice* șofer calificat, care posedă un permis de conducere valabil, ar putea folosi *orice* vehicul care a trecut testul de autorizare, pentru a exercita activitatea de taxi pe *orice* stradă aleasă împreună cu clientul, în schimbul *oricărui* preț reciproc acceptat. Piața taxiurilor din New York City ar funcționa atunci, în mare măsură, în același mod în care lucrează ricșele din Hong Kong. Sau, pentru a alege un exemplu mai puțin exotic, piața taxiurilor ar funcționa în mare măsură în același mod cu piața de baby-sitting, depinzând în întregime de înțelegerea reciprocă și consensul între părțile contractante.

Astfel, problemele de taxi ale săracilor și membrilor grupurilor minoritare vor fi rezolvate repede. Cei care locuiesc în zone cu o rată ridicată a criminalității ar putea oferi șoferilor de taxi o sumă mai mare. Deși faptul de a fi obligați să plătească această sumă este deplorabil, ei nu ar mai fi cetățeni de mâna a doua, cel

puțin în privința obținerii unui taxi. Singura soluție reală și durabilă a acestei probleme, totuși, este reducerea ratei înalte a criminalității din zonele de ghetou, care ar fi răspunzătoare pentru prețul mai ridicat. În prezent, totuși, oamenilor care trăiesc în aceste zone nu ar trebui să le fie interzis să parcurgă etapele necesare pentru a obține un serviciu de taxi adecvat.

Oamenii săraci ar beneficia în calitate de producători, înființându-și propriile afaceri. Desigur, ar trebui să-și cumpere o mașină, dar bariera artificială și insurmontabilă a celor 30 000 de dolari ar fi îndepărtată.

Există totuși obiecții care ar fi ridicate față de o piață liberă în domeniul taxiurilor:

(1) „O piață liberă ar duce la haos și anarhie dacă s-ar elimina medalioanele. Taxiurile ar inunda orașul și ar slăbi capacitatea oricărui șofer de taxi de a-și câștiga traiul. Așa că șoferii ar părăsi această activitate în număr mare, și ar rămâne mult mai puține taxiuri disponibile decât ar fi necesar. Fără medalioane pentru a reglementa numărul taxiurilor, publicul ar fi prins între două alternative nesatisfăcătoare."

Răspunsul este următorul: chiar dacă, inițial, mulți s-ar grăbi să intre în branșă, iar piața ar fi încărcată, numai *câțiva* șoferi ar părăsi domeniul. De aceea, numărul de taxiuri nu s-ar schimba neregulat de la o îngrozitoare supraofertă la nici unul, și înapoi. Mai mult decât atât, șoferii care ar tinde să părăsească ramura ar fi cei ineficienți, care câștigă puțin, sau cei care au perspective mai bune în alte ramuri. Plecând, ei ar permite ca veniturile celor rămași să crească și, în acest fel, domeniul s-ar stabiliza. La urma urmelor, nimeni nu câștigă o poliță de asigurare împotriva posibilității de a fi prea puțini sau prea mulți avocați, medici sau lustragii, fixând o limită superioară arbitrară a numărului de oameni care pot intra în aceste ocupații. Noi depindem de forțele

ofertei și cererii. Când sunt prea mulți lucrători într-un domeniu, salariile relative scad, iar unii vor fi încurajați să intre în alte ocupații; când aceștia sunt prea puțini, salariile și numărul noilor ocupanți cresc.

(2) Argumentul că autorizarea protejează publicul care călătorește cu taxiul este unul dintre cele mai nesincere argumente folosite în favoarea medalioanelor. Este similar cu cel folosit de psihiatri, care se străduiesc să ne „apere" de grupurile de întâlnire și de alții care le afectează veniturile *lor*, cu cel folosit de sindicaliștii puri ca niște crini albi, care „protejează" publicul prin menținerea negrilor calificați în afara anumitor ocupații, sau cu cel folosit de doctorii care ne „protejează", refuzând să ofere autorizații medicale medicilor străini calificați. Astăzi, puțini oameni sunt păcăliți de aceste argumente. În mod sigur, testul special pentru autorizare pe care trebuie să-l treacă șoferii și inspecțiile tehnice sunt suficiente pentru a asigura calitatea șoferilor și a mașinilor.

(3) „Medalionul nu ar avea nici o valoare dacă ar exista un număr nelimitat de taxiuri. Aceasta ar fi nedrept pentru toți cei care au investit mii de dolari pentru a-și cumpăra licențele."

Am putea arunca puțină lumină asupra acestui argument, meditând la o scurtă poveste:

Un senior războinic a dat permisiunea unui grup de hoți să jefuiască toți trecătorii. Pentru acest drept, seniorul a cerut fiecărui hoț o taxă de 2 500 de dolari. Apoi, oamenii au desființat sistemul.

Cine ar trebui să suporte costul a ceea ce s-a dovedit a fi o investiție neprofitabilă din partea hoților? Dacă alegerea ar fi limitată la seniorul războinic și hoți, am putea spune: „împărțiți pierderea între voi". Dacă ar trebui să alegem între ei, i-am putea favoriza pe tâlhari, pe baza faptului că ei reprezentau o amenințare mai mică decât lordul, și poate pentru că la început plătiseră

din banii câștigați cinstit. Dar în nici un caz nu am sprijini un plan în care călătorii, care au avut multă vreme de suferit, să fie obligați să-i despăgubească pe hoți, pentru că aceștia din urmă și-au pierdut privilegiul de a-i jefui!

În același mod, nu ar trebui acceptat argumentul că *publicul* care folosește taxiurile, și care a avut mult de suferit, ar trebui să-i compenseze pe proprietari pentru medalioanele deja cumpărate, devenite fără valoare. Dacă s-ar ajunge vreodată la a avea de ales între proprietarii de medalioane și cei care acordă medalioane (politicienii), publicul ar trebui, probabil, să-i favorizeze pe proprietari, pe baza faptului că aceștia reprezintă un pericol mai mic pentru ei și poate că, inițial, au plătit medalioanele cu bani câștigați cinstit. Fondurile *personale* ale politicienilor, sau fondurile din proprietățile lor, ar trebui folosite pentru a despăgubi proprietarii de medalioane. Un senior războinic este un senior războinic. Efectuarea plății din fonduri publice ar duce doar la o penalizare suplimentară a publicului. Dacă banii nu sunt înaintați din fondurile personale ale politicienilor, atunci proprietarii medalioanelor trebuie să suporte pierderea. Când se achiziționează un permis care permite jefuirea publicului, cel care îl cumpără trebuie să accepte riscurile ce însoțesc investiția lui.

SPECULANTUL DE BILETE

Dicționarul Webster definește „speculantul" ca pe cineva care „cumpără și vinde în scopul de a realiza profituri rapide", iar „specula" ca „înșelăciune, deposedare, jefuire". Ultima definiție este folosită de public în semn de ostilitate față de cei care vând bilete la negru.

Este ușor de înțeles motivul acestei condamnări. Să ne imaginăm un iubitor al teatrului, sau un fan al sportului, care sosește înainte de marele eveniment și descoperă, consternat, că trebuie să plătească 50 de dolari pentru un loc de 10 dolari. El crede că aceste prețuri scandaloase sunt cerute de speculanți, care cumpără bilete la prețuri normale și apoi le păstrează în mod deliberat, până când oamenii sunt atât de disperați, încât par dispuși să plătească orice preț li se cere. Totuși, o analiză economică va arăta că este nedrept să-l condamnăm pe speculantul de bilete.

De ce există specula? O condiție *sine qua non* a vânzării la negru, absolut necesară pentru existența acesteia, este un număr fix, invariabil de bilete. Dacă oferta ar putea crește odată cu creșterea cererii, vânzătorul de bilete la negru ar fi eliminat cu totul. De ce ar mai cumpăra cineva de la acesta, dacă și-ar putea procura bilete de la casă la prețul afișat?

O a doua condiție necesară este menționarea, pe bilet, a unui anumit preț. Dacă pe preț nu ar apărea un preț specificat, vânzarea la negru, prin definiție, nu ar putea avea loc. Să ne gândim la niște acțiuni cumpărate și vândute la Bursa de Valori din New

York, pe care nu este tipărit nici un preț. Indiferent cât de multe ar fi cumpărate, cât de mult timp ar fi păstrate sau cât de mare ar fi prețul la care sunt vândute din nou, ele nu pot fi „vândute la negru".

De ce tipăresc teatrele și stadioanele prețul pe bilete? De ce nu permit să fie vândute la orice preț va propune piața, așa cum se vinde grâul la bursa de mărfuri din Chicago sau acțiunile la bursa de valori? Dacă s-ar proceda în acest mod, vânzarea la negru ar fi eliminată. Poate că publicul consideră prețurile tipărite pe bilete ca un mare avantaj; poate că acestea îi ajută pe oameni să-și calculeze bugetul, să-și planifice vacanțele etc. Oricare ar fi motivul, oamenii trebuie să prefere ca prețurile să fie specificate. Dacă nu ar avea această preferință, managerii și producătorii ar găsi că este în interesul lor să nu o facă. Deci, a doua condiție necesară pentru vânzarea la negru există prin cerere populară.

A treia condiție care trebuie să fie prezentă este ca prețul de pe bilet, ales prin management, să fie mai scăzut decât „prețul de echilibrare al pieței" (prețul la care numărul de bilete pe care oamenii vor să le cumpere este egal cu numărul de locuri disponibile).

Prețurile specificate *mai mici* decât prețul de echilibrare al pieței sunt o invitație deschisă la vânzarea la negru. Aceasta deoarece, pentru un preț mai mic, numărul clienților dornici să cumpere bilete este mai mare decât cel al biletelor disponibile. Acest dezechilibru pune în mișcare forțe care tind să-l corecteze. Cumpărătorii aspiranți tind să-și întețească eforturile de a obține bilete. Unii dintre ei devin dispuși să plătească mai mult decât prețul tipărit pe bilet. Prețurile cresc, iar dezechilibrul inițial este corectat, prețurile mai mari determinând o scădere a cererii.

De ce, oare, managerii teatrelor și cei ai stadioanelor își fixează prețurile sub prețul de echilibrare al pieței? În primul rând, pentru că prețurile scăzute invită o mare audiență. Cozile lungi de oameni care doresc să intre într-o sală de spectacol sau într-un stadion constituie o reclamă gratuită. Cu alte cuvinte, managementul alege prețuri mai mici pentru a economisi bani pe care ar trebui să-i plătească pentru reclamă. Pe lângă aceasta, managerii se feresc să ridice prețurile de pe bilete – chiar dacă nu le-ar fi prea greu să le vândă pentru un eveniment sportiv deosebit sau pentru un film special – de frica unei reacții negative a spectatorilor. Mulți oameni au sentimentul că există un preț „cinstit" pentru un bilet de cinema, iar managerii răspund acestui sentiment. De aceea, chiar dacă ar putea cere prețuri mai mari decât cele obișnuite pentru un film ca *Nașul*, managerii aleg să nu o facă. Ei știu că mulți oameni ar refuza să vină în continuare la sala lor, având sentimentul că managerii au „profitat" de public cu ocazia rulării acestui film foarte popular. Există și alte câteva motivații, mai puțin stringente, pentru a menține prețurile fixate sub nivelele de echilibru. Luate împreună, ele asigură continuarea acestei politici a prețurilor – a treia condiție necesară pentru vânzarea la negru.

Cercetând mai de îndeaproape funcția pozitivă îndeplinită de speculantul de bilete, s-a arătat că, atunci când prețurile biletelor sunt fixate sub nivelul de echilibru, există mai mulți clienți decât bilete. Problema devine una de împărțire a unor bilete insuficiente între numeroșii doritori. Vânzătorul la negru își joacă rolul tocmai în rezolvarea acestei probleme.

Să presupunem că, în timpul campionatului de baseball, prețul unui bilet mediu este de 5 dolari și stadionul este umplut la capacitatea lui de 20 000 de locuri pentru fiecare meci. Cu toate acestea, 30 000 de oameni vor bilete pentru „marele joc" de

la sfârșitul sezonului. Cum vor fi distribuite sau raționalizate cele 20 000 de bilete celor 30 000 de oameni care vor să le cumpere? Care zece mii dintre cei treizeci de mii de aspiranți vor trebui să renunțe la meci?

Cele două metode fundamentale de raționalizare a bunurilor care se găsesc în cantitate insuficientă au fost denumite de economiști „raționalizare bazată pe preț" și „raționalizare fără a folosi prețul". În primul caz, prețurilor li se permite să crească. Aceasta, în opinia noastră, este singurul mod cinstit de a raționaliza o marfă atunci când cererea depășește oferta. În exemplul de mai sus, prețul mediu al unui bilet ar putea crește până la 9 dolari, dacă acesta este prețul la care vor mai fi numai 20 000 de oameni dornici și gata să cumpere cele 20 000 de bilete. Procedura *specifică*, prin care are loc această creștere de 4 dolari a prețului mediu al unui bilet, este variabilă. Speculanților de bilete li s-ar putea permite să cumpere toate biletele și să le revândă la prețul de 9 dolari biletul. Sau li s-ar putea permite să cumpere 2 000 de bilete, celelalte 18 000 fiind vândute la prețul tipărit de 5 dolari. Ei ar putea vinde cele 2 000 de bilete cu 45 de dolari bucata, și aceasta ar avea drept rezultat tot un preț mediu de 9 dolari pe bilet. Deși vânzătorilor de bilete la negru li s-ar reproșa prețurile „scandalos de mari", prețurile ar fi, de fapt, rezultatul unei simple aritmetici. Pentru că, dacă este necesar un preț mediu de 9 dolari pentru a reduce cererea de bilete la cele 20 000 disponibile și dacă 18 000 dintre ele sunt vândute cu 5 dolari bucata, atunci restul de 2 000 *trebuie* vândute cu 45 de dolari fiecare.

În raționalizarea care nu se bazează pe preț, prețurilor nu li se permite să crească pentru a reduce cererea la nivelul ofertei disponibile. Sunt folosite alte tehnici pentru a obține același rezultat. Managerul poate distribui bilete pe baza principiului *primul venit – primul servit* sau poate utiliza alte tipuri de

favoritism în scopul de a restrânge piața: nepotismul (vânzarea biletelor numai rudelor sau prietenilor), rasismul (vânzarea numai anumitor grupuri rasiale), sexismul (vânzarea numai bărbaților). Anumite grupuri de vârstă pot fi selectate, în timp ce tuturor celorlalte le va fi interzis accesul, pot fi acordate privilegii speciale doar veteranilor de război ori membrilor anumitor partide. Toate aceste tehnici de raționalizare care nu se bazează pe prețuri sunt discriminatorii și favorizează, în mod arbitrar, unele grupuri în detrimentul altora.

Să analizăm o metodă tipică de genul *primul venit – primul servit* (PVPS), deoarece acesta este tipul de sistem cel mai larg utilizat și cel considerat de obicei „corect". Deși vânzarea biletelor a fost programată pentru ora 10 a.m. a zilei în care are loc evenimentul, clienții plini de speranță se așază la coadă în fața casei de bilete cu mult timp înainte. Unii se alătură rândului la răsăritul soarelui; alții, chiar în noaptea de dinainte. PVPS este deci discriminatorie față de cei care consideră statul la coadă extrem de neplăcut, față de cei care nu își pot lua o zi liberă pentru a sta la rând sau față de cei care nu își pot permite să angajeze servitori sau șoferi care să stea la coadă în locul lor.

Oare raționalizarea pe baza prețului, și deci specula cu bilete, îi favorizează pe cei bogați? La această întrebare trebuie să dăm un răspuns echivoc. Dintr-un punct de vedere, specula cu bilete ajută clasa de jos și pe cea mijlocie și îi lovește pe bogați. Dacă presupunem că în rândurile clasei cu cel mai scăzut venit se află mai mulți oameni care sunt șomeri sau angajați parțial, ei au timpul și ocazia să aștepte la coadă. Chiar dacă ar fi angajați, ei nu pierd la fel de mult ca și ceilalți când își iau liber de la serviciu. Pentru acești oameni cu puține opțiuni, vânzarea la negru a biletelor oferă un serviciu și ocazia unei afaceri. Nu există un alt domeniu în care o persoană săracă să-și poată începe propria

afacere cu atât de puțin capital. În cazul descris mai sus, nu este nevoie decât de 50 de dolari pentru a cumpăra zece bilete a câte 5 dolari. Când și dacă acestea sunt revândute cu 45 de dolari fiecare, este obținut un profit de 400 de dolari.

Membrii clasei mijlocii sunt și ei ajutați, pentru că este mai puțin probabil ca acești oameni să aibă timp disponibil să aștepte la coadă pentru bilete. Pentru ei este mai scump (în sensul de venituri pierdute) să își ia liber de la serviciu decât pentru un membru al clasei de jos. Este mai prudent, pentru un membru al clasei mijlocii, să-și cumpere un bilet de la speculant cu 45 de dolari, decât să aștepte la coadă și să piardă o sumă mult mai mare, pe care ar fi câștigat-o dacă se ducea la lucru. Pe scurt, vânzarea biletelor la negru le permite oamenilor cu cele mai mici venituri să servească drept agenți plătiți ai celor din clasa mijlocie, care sunt prea ocupați pentru a aștepta la coadă pentru bilete ieftine.

Oamenii bogați au servitori care pot aștepta la cozi lungi în locul lor și, prin urmare, nu au nevoie de speculanți. Într-un caz totuși, vânzătorul de bilete la negru îl poate ajuta chiar și pe cel bogat – atunci când speculantul, care este un specialist, poate face treaba pentru o sumă mai mică decât l-ar costa pe bogat dacă ar utiliza un servitor pentru același lucru. (Nu trebuie să surprindă pe nimeni faptul că speculația cu bilete poate aduce *tuturor* avantaje. Piața nu este o junglă unde oamenii pot avea avantaje numai în detrimentul altora. Schimbul voluntar este modelul tipic de acțiune în care ambele părți au avantaje.) Dacă profitul cuvenit speculantului este mai mic decât l-ar costa pe bogat să folosească un servitor, el poate cumpăra biletul direct de la speculant, renunțând la intermediarul servitor și economisind diferența de bani.

Dintr-o altă perspectivă totuși, raționalizarea pe bază de preț și vânzarea biletelor la negru îi avantajează pe bogați, deoarece

pentru ei va fi mai ușor să cumpere biletele la prețul ridicat al pieței, în timp ce pentru restul publicului acest lucru este dificil sau imposibil. În orice caz însă, aceasta este esența economiei monetare și ea trebuie acceptată, atâta timp cât dorim să obținem avantajele pe care numai un astfel de sistem le poate oferi.

În capitolul privind importatorul, economia monetară este apărată, deoarece ea ne permite să ne specializăm și să beneficiem de diviziunea muncii. Imaginați-vă calitatea vieții și șansele de supraviețuire, dacă fiecare dintre noi ar fi restrâns la ceea ce poate produce el singur. Perspectiva este înfricoșătoare. Viețile noastre depind de schimbul cu semenii noștri, și majoritatea, dacă nu toți oamenii care trăiesc în zilele noastre, ar pieri dacă sistemul monetar ar cădea.

Gradul în care noi nu permitem banilor să raționalizeze bunuri, gradul în care nu îngăduim bogaților să obțină o parte mai mare din bunurile societății, în mod proporțional cu cheltuiala lor monetară, reprezintă gradul în care acceptăm deteriorarea sistemului monetar. Desigur, este incorect să permitem bogaților să obțină o parte mai mare de bunuri și servicii, în măsura în care mulți dintre ei și-au adunat averile nu prin intermediul pieței, ci datorită ajutorului guvernamental. Cu toate acestea, eliminarea sistemului monetar în scopul de a ne debarasa de averile adunate ilicit ar fi similară cu aruncarea copilului odată cu apa în care a fost spălat. Soluția este confiscarea directă a bogăției obținute pe căi necinstite.

Când bogăția este câștigată cinstit, nu este nimic nepotrivit în faptul de a putea primi o parte mai mare de bunuri și servicii, iar acest lucru este esențial pentru menținerea sistemului monetar. Speculantul, facilitând raționalizarea biletelor pe baza prețului, este eficient în a-i ajuta pe bogați să obțină răsplata eforturilor lor.

POLIȚISTUL NECINSTIT

Eroul din *Serpico*, o carte și un film de succes, este un polițist renegat, cu barbă și hippy, care refuză să se supună codului nerostit al polițiștilor. „Nu te întoarce împotriva colegilor tăi ofițeri." Așa cum spune Serpico: „Singurul jurământ pe care l-am făcut vreodată a fost de a impune legea – și nu se spunea că împotriva tuturor, cu excepția celorlalți polițiști."

Povestea urmărește evoluția lui Serpico, începând cu ambiția lui din copilărie de a fi un bun ofițer de poliție. Ea dezvăluie naivitatea lui inițială în privința corupției în cadrul poliției, încercările lui solitare și lipsite de succes de a trezi interesul comandanților pentru această situație, disprețul și ura pe care le încearcă Serpico în mâinile colegilor lui și deziluzia lui finală. Pe parcursul întregii povești, prezumțiile făcute despre „băieții buni" și „băieții răi" sunt evidente. Băieții buni sunt reprezentați de Frank Serpico și de unul sau doi polițiști care i-au oferit un ajutor limitat în încercările lui de a face dreptate și de a-i pedepsi pe corupți. Băieții răi sunt polițiștii care iau mită și cei care îi apără pe aceștia de acuzare. Tocmai acest punct de vedere trebuie pus sub semnul întrebării.

Serpico și jocurile de noroc

Un rol important în povestea lui Serpico este jucat de un plic în care se află 300 de dolari. El l-a primit printr-un mesager de la cineva cunoscut doar sub numele de „Jewish Max", un mare jucător. După multe încercări, Serpico nu reușește să trezească

interesul nici unui ofițer superior de-al lui asupra acestei încercări de mituire.

De ce încerca „Jewish Max" să ofere bani și cadouri unui Serpico care nu dorea acest lucru? „Jewish Max", furnizorul de servicii voluntare (de joc) pentru adulți care consimt, era una dintre victimele urmărite de Serpico și de alți polițiști „onești" din brigada anti-jocuri de noroc! Intenția lor era aceea de a-i hărțui, urmări, prinde și răpi (încarcera) pe toți cei implicați. Publicului i se spune că o comportare violentă agresivă din partea ofițerilor este necesară pentru că jocurile de noroc sunt ilegale, iar datoria lor este de a sprijini legea. Dar și cel mai rău călău nazist dintr-un lagăr de concentrare ar putea aduce acest argument în propria lui apărare.

Într-un alt incident, o mamă din ghetou i se plânge lui Serpico că fiul ei a fost atras într-o operațiune ilegală legată de jocuri. Lui Serpico i se cere să distrugă operațiunea. Nu poate exista o opoziție prea mare față de încercarea de a proteja un copil de o activitate care i-ar putea fi dăunătoare. Totuși, împiedicarea unei activități legitime pentru adulți, pe motiv că un copil a fost implicat, este în mod clar discutabilă. Într-un caz ca acesta, soluția constă nu în eliminarea activității, ci în împiedicarea copilului de a participa. Sexul, băutura sau șofatul nu trebuie interzise pe motivul că aceste activități sunt periculoase sau le pot dăuna copiilor.

Serpico agent anti-narcotice

În cele din urmă, Serpico este rănit în timp ce încerca să intre în apartamentul unui traficant de droguri, deși datoria lui, pentru care a depus jurământ, este să *apere* drepturile cetățenilor. Explicația, desigur, este aceea că vânzarea drogurilor este interzisă de lege și, deși a jurat să apere drepturile indivizilor, Serpico

a jurat de asemenea să sprijine legea. În această împrejurare, ca și în altele, când cele două se află în contradicție, el o alege pe ultima. Însăși participarea lui în brigada anti-narcotice demonstrează loialitatea lui față de lege, care este mai presus de orice altceva.

Dar interzicerea vânzării de narcotice duce, invariabil, la creșterea prețului de cumpărare, făcând dificilă obținerea drogului de către dependenți. În consecință, ei trebuie să comită delicte din ce în ce mai mari pentru a obține banii necesari. Interzicerea vânzării de narcotice, deci, pune cetățenii în pericol. A impune această interdicție, așa cum face Serpico, înseamnă a da mai multă importanță apărării legii decât apărării cetățenilor.

Serpico și chiulitul

Dat fiind faptul că ceea ce trebuie să facă un polițist este dăunător pentru public în general, rezultă că, cu cât un polițist este mai puțin activ, cu atât el va fi mai puțin dăunător pentru public. Majoritatea polițiștilor, simțind probabil acest lucru, acționează pentru a salva publicul de la ceva rău, adică își evită îndatoririle.

În loc să se agite, amestecându-se în drepturile oamenilor, mulți polițiști aleg o ieșire onorabilă – chiulitul. A chiuli (dormind în vreun loc retras în timpul orelor de serviciu) era o situație care îl înfuria pe Serpico. În cea mai bună tradiție a omului plin de importanță care insistă să conducă viețile altora, Serpico se încăpățâna să fie afară pe străzi la orice oră, oprind o prostituată ici, asaltând un jucător colo, hărțuind peste tot traficanții de droguri.

Desigur, este imposibil să negăm că Serpico era și o forță a binelui. La urma urmelor, el vâna violatori, tâlhari, hoți, ucigași și scandalagii. Mai mult decât atât, își îndeplinea îndatoririle într-un mod extrem de imaginativ. Deghizat în evreu tradițional,

în hippy, în măcelar, în om de afaceri, în dependent de droguri, el bântuia pe străzile orașului și îi descoperea secretele așa cum nici unul dintre colegii lui polițiști – îmbrăcați în costume, cravate, balonzaide, pantofi negri și ciorapi albi – nu putea să o facă. Dar măsura în care Serpico era capabil să realizeze aceste lucruri era aceeași cu măsura în care era dispus să iasă în afara legii și ordinii.

Să luăm cazul unui tânăr violator. Serpico a oprit un viol aflat în plină desfășurare, în ciuda opoziției partenerului său polițist, care a refuzat să investigheze zgomotele ciudate, pe motiv că aveau loc în afara zonei unde el și Serpico trebuiau să patruleze. Fără să-i pese de un asemenea raționament, Serpico a ținut morțiș să afle ce se petrece. El a reușit să-l prindă numai pe unul dintre cei trei violatori. După ce l-a adus la sediu, Serpico a fost deziluzionat de tratamentul brutal (și ineficient) care i-a fost aplicat violatorului. Când prizonierul era pe punctul de a fi transferat în altă parte, Serpico i-a adus o cafea și i-a vorbit cu blândețe timp de câteva minute. El a reușit să descopere numele celorlalți doi complici, folosindu-se de o persuasiune temperată.

Apoi, Serpico a dat peste modelul deplin al birocrației din biroul de poliție. El i-a localizat pe complici, dar în momentul când l-a sunat pe șeful lui administrativ pentru a-i raporta unde se găsesc aceștia, i s-a spus că detectivul căruia i s-a repartizat cazul este în vacanță. Ofițerul comandant a insistat ca Serpico să *nu*-i aresteze pe complici, deși Serpico îi supraveghea din cabina telefonică. Din nou, Serpico nu a respectat ordinul *legal* al ofițerului lui comandant, și i-a arestat pe cei doi. (Când i-a adus la secție, comandantul furios i-a spus că arestarea nu va fi considerată meritul lui – un sfârșit potrivit al acestei povești.)

Împrejurări precum cele prezentate au făcut din Serpico un erou permanent și au adus cărții și filmului o mare popularitate.

Dar această expunere ilustrează, de asemenea, contradicția fundamentală a personajului Serpico. Atacurile lui asupra prostituatelor, a jucătorilor de noroc și a vânzătorilor de droguri – cu toții angajați în acte voluntare între adulți care consimt reciproc – dezvăluie devotamentul lui absolut față de lege. Visul lui din copilărie de a deveni polițist, să ne aducem aminte, era legat de *sprijinirea* legii. Totuși, în cazul violatorului, Serpico face o faptă bună numai pentru că este dispus să *încalce* legea. Iar același principiu de acțiune este prezent în fiecare caz în care comportarea lui poate fi considerată eroică.

Dacă analizăm lupta lui Serpico împotriva celorlalți polițiști, a celor „normali" (cei pe care el îi consideră corupți), descoperim două tipuri de polițiști. Există, pe de o parte, cei care refuză să hărțuiască adulți care consimt să se angajeze în activități voluntare, deși ilegale, și care *acceptă* bani de la cei prinși în astfel de activități; și există, pe de altă parte, cei care *cer* bani de la acești indivizi, pentru a le permite să se angajeze în astfel de activități.

În primul exemplu, presupunând că activitățile în cauză sunt legitime, chiar dacă interzise de lege, pare perfect potrivit să se *accepte* bani pentru a îngădui să petreacă. Acceptarea unor bani nu poate fi deosebită, din punct de vedere logic, de acceptarea unui cadou, iar simpla acceptare a unui cadou nu este ilegitimă.

Totuși, unii adoptă o poziție contrară, afirmând că nu pot fi făcute excepții nici măcar în cazul unor legi prost concepute; că „simplii" indivizi nu trebuie să fie liberi de a alege, ci trebuie doar să respecte legea. A permite încălcarea legii este în mod necesar ceva rău, atât în sine, cât și pentru că, luat ca precedent, duce la haos.

Dar este dificil să fim de acord că încălcarea legii este, în mod necesar, ceva rău. Într-adevăr, dacă procesul de la Nürnberg ne-a

învățat ceva, este tocmai punctul de vedere diametral opus celui de mai sus. Lecția procesului este aceea că unele legi sunt rele în sine, iar a le respecta este greșit. Este la fel de dificil de înțeles noțiunea potrivit căreia încălcarea selectivă a legii stabilește un precedent care duce, în cele din urmă, la haos. Singurul precedent pe care îl stabilește o astfel de acțiune este acela că legile *nelegitime* nu trebuie respectate. Aceasta nu implică haos și crime arbitrare, ci implică moralitate. Dacă un astfel de precedent ar fi fost stabilit cu fermitate pe vremea când naziștii au ajuns la putere, gardienii din lagărele de concentrare ar fi refuzat, poate, să se supună ordinelor *legale* de a asasina victime lipsite de apărare.

În sfârșit, noțiunea că nici un „simplu" individ nu ar trebui să fie liber să aleagă ce lege va respecta este un nonsens. Nu există decât „simpli" indivizi.

În concluzie, din moment ce încălcarea legii poate fi legitimă uneori, polițiștii care o permit acționează, câteodată, întru totul adecvat. Atacurile lui Serpico la adresa unor astfel de ofițeri erau, prin urmare, nejustificate.

Să examinăm acum al doilea tip de ofițeri de poliție condamnați de Serpico – cei care nu permiteau activități ilegale sau acceptau bani atunci când le erau oferiți, ci *cereau* plată de la cetățeni. Dicționarul numește aceasta *a extorca*, adică „a lua ceva prin forță sau constrângere; a stoarce prin forță fizică, prin violență și amenințări, prin *folosirea greșită a autorității* sau prin orice mijloace ilegale; a lua bani de la cineva, așa cum cuceritorii iau dări de la cei învinși". Extorcarea este, de obicei, considerată demnă de dispreț, ceea ce constituie o apreciere acceptabilă. Totuși, acest lucru înseamnă, oare, o aprobare a atacurilor lui Serpico la adresa polițiștilor implicați în extorcare? Nu, pentru că rolul lui Serpico era încă și mai rău decât extorcarea! Să luăm în considerare patru moduri diferite în care un polițist poate

reacționa la o comportare ilegală, dar perfect morală. El poate fie: (1) să o ignore; (2) să accepte bani pentru a o ignora; (3) să ceară bani pentru a o ignora (extorcare) sau (4) să îi pună capăt.

Dintre cele patru reacții posibile, ultima este cea mai puțin dezirabilă, pentru că numai ea interzice, în mod absolut, o activitate morală – doar pentru că, întâmplător, este ilegală.

Dacă Serpico ar fi fost un gardian dintr-un lagăr de concentrare nazist, el ar fi considerat că este de datoria lui să respecte ordinele de a tortura prizonierii – la fel ca toți ceilalți care iau „legea și ordinea" drept o valoare supremă. Dacă el și-ar fi menținut poziția în mod consecvent, ar fi simțit de asemenea că este de datoria lui să stârpească „corupția" din lagăr, denunțându-i pe colegii lui ofițeri care: (1) refuzau să execute ordinele; (2) refuzau să execute ordinele și acceptau plată de la prizonieri sau (3) refuzau să execute ordinele și cereau plată (extorcare). Ce-i drept, este imoral să extorchezi bani de la prizonieri pentru a nu-i tortura; dar, în mod sigur, este *mai rău* să *nu* le iei banii și, în schimb, să execuți ordinele și să-i torturezi.

FINANȚE

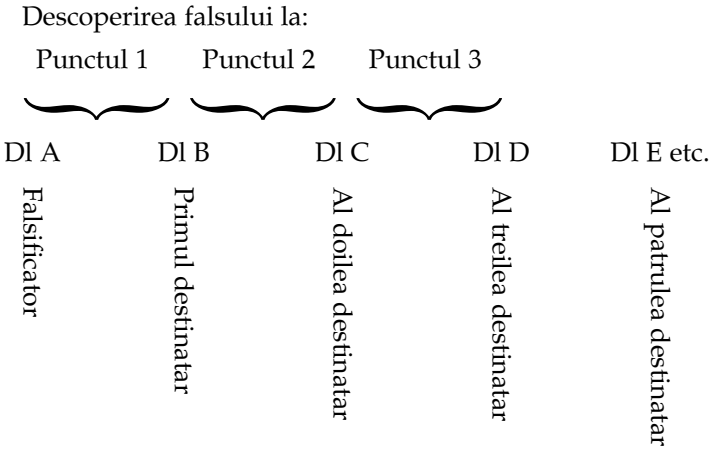
FALSIFICATORUL (NEGUVERNAMENTAL)

Dicționarul definește „falsul" ca „plăsmuit; contrafăcut; produs fără drept; făcut ca imitație a unui alt lucru, cu intenția de fraudă, prin prezentarea copiei false ca fiind originalul". Deci falsificarea este un caz special de fraudă. Într-un caz general de fraudă, „falsitatea" constă în a oferi un bun sau un articol fals în schimbul unui alt bun sau al banilor. În cazul falsificării banilor, ceea ce se plasează drept original nu este o marfă sau un articol, ci chiar banii. Acest caz special de fraudă constituie un furt, ca, de altfel, frauda în general. Dar în cazul falsificării banilor, apar anumite complicații.

Efectele falsificării depind în întregime de faptul că banii falsificați sunt sau nu descoperiți și expuși ca atare. Dacă lucrurile stau astfel, atunci furtul are loc într-un mod destul de clar. Dacă falsul este descoperit înainte ca falsificatorul să îl plaseze primului destinatar, el va fi prins cu mâinile pline, și nu s-a petrecut nici un fals (punctul 1 din diagrama de mai jos). Dacă falsul este descoperit după ce a fost dat primului destinatar, dar înainte ca acesta să-l poată plasa mai departe (punctul 2 din diagramă), falsul se reduce la un furt de la primul destinatar. Dl. B a renunțat la un bun original sau la un serviciu pentru o bucată de hârtie despre care s-a descoperit că este frauduloasă și lipsită de valoare. Bucata de hârtie este distrusă și primul destinatar nu rămâne cu nimic.

Dacă descoperirea este făcută după ce primul destinatar a dat banii (fără să știe) unui al doilea, dar înainte ca al doilea să îi

dea unui al treilea, atunci pierderea este suportată de acest al doilea destinatar (Punctul 3).



Al doilea destinatar pierde pentru că el i-a dat primului destinatar ceva cu o anumită valoare, dar nu a primit nimic în schimb. Dacă el îl poate descoperi pe primul destinatar, faptul pierderii s-ar complica prin faptul că primul destinatar nu a făcut nimic rău cu bună știință. Pierderea va trebui probabil împărțită între cei doi primitori. Desigur, dacă plasatorul inițial al banilor falși poate fi găsit și făcut să plătească, nu va fi avut loc nici o pierdere, din moment ce nici un fals nu a avut loc în realitate. Dar dacă nici unul dintre plasatorii anteriori nu poate fi găsit după ce s-au petrecut faptele, destinatarul în posesia căruia s-ar descoperi banii falși va suporta întreaga pierdere, indiferent prin câte mâini au trecut deja banii.

Dacă banii falși nu sunt descoperiți niciodată, situația este radical diferită. Pierderile datorate falsificării sunt suportate nu de către individ, ci de întreaga societate, într-un mod mai degrabă

complicat. Pierderile nu sunt vizibile imediat, deoarece nu există *un singur* destinatar, care să piardă valoarea totală a mărfii la care s-a renunțat în schimbul banilor falși. Dar nu este greu de înțeles că există pierderi – pentru că falsificatorul a câștigat o valoare fără să adauge nimic la depozitul de valori al restului societății. De vreme ce, la un moment dat, există o anumită cantitate de bunuri în societate, iar falsificatorul le-a obținut pe unele dintre acestea prin fraudă, trebuie să existe cineva care a pierdut.

Modul în care pierderea este repartizată în societate depinde de creșterea prețurilor provocată de cantitatea suplimentară de bani (falși) aflată în circulație. Faptul că prețurile *vor* crește, ca reacție la activitățile falsificatorilor de bani, este o concluzie evidentă, deoarece falsificarea duce la creșterea cantității de bani în circulație, în timp ce cantitatea de bunuri și servicii rămâne aceeași. Prețurile nu vor crește toate odată, nici nu vor crește lin și regulat. Prețurile vor crește mai degrabă în valuri, precum cercurile apei dintr-o piscină, iscate de piatra ce-i tulbură echilibrul. Ele vor fi antrenate în sus mai întâi în ramura, sau zona, din care face parte primul destinatar al banilor falși. Prețurile vor fi urcate pentru că banii falși cheltuiți în acea ramură sunt „în plus", adică nu ar fi fost cheltuiți în absența falsificării, deci primul destinatar este în avantaj. El a primit bani care nu i-ar fi parvenit în absența falsificării și poate cheltui acești bani suplimentari într-o zonă în care prețurile încă nu au crescut. Primul destinatar câștigă această cantitate suplimentară (deși poate fi substanțială, ea nu se poate compara cu câștigul falsificatorului).

Al doilea destinatar câștigă, de asemenea, la fel ca toți ceilalți destinatari, la începutul efectului de val care se propagă la nesfârșit. Aceasta deoarece toți acești oameni primesc noii bani înainte ca prețurile să aibă șansa de a fi împinse în sus de cantitatea suplimentară de bani pusă în circulație prin falsificare. Oricum, în timp

va exista un destinatar al banilor falși care nici nu va câștiga, nici nu va pierde prea mult. El va primi bani într-o perioadă când îi va mai fi cu putință să cheltuiască o parte din ei, într-o zonă unde prețurile încă nu au crescut ca efect al falsificării banilor. Dacă își cheltuiește banii într-o zonă în care prețurile încă nu au crescut, va câștiga ceva din inflație; dacă nu, va pierde. În medie, în această fază a expansiunii monetare, oamenii nici nu vor beneficia prea mult, nici nu vor pierde prea mult de pe urma falsificării.

Oamenii care primesc banii falși *după* această fază suportă pierderile expansiunii monetare. Prețurile crescuseră deja înainte ca ei să intre în posesia banilor suplimentari. Când banii falși au ajuns în sfârșit la ei, aceștia vor avea în mod clar de pierdut. Există unele grupuri, cum ar fi văduvele și pensionarii, care vor pierde întotdeauna de pe urma falsificării banilor, pentru că veniturile lor rămân fixe, în perioada în care se extinde inflația provocată de banii falși.

Dacă toate acestea sunt adevărate, cum ar putea fi considerat erou falsificatorul de bani? Din moment ce principalul rezultat al falsificării descoperite în cele din urmă este înșelarea persoanei prinse cu banii asupra ei, iar principalul rezultat al falsificării nedescoperite este inflația, care în cele din urmă lovește pe mulți dintre noi, pare într-adevăr ciudat să-i conferim falsificatorului titlul de erou.

O justificare pentru a-l declara pe falsificatorul de rând drept „erou" este aceea că deja există o falsificare *precedentă* pe piață și că banii falsificați de el nu sunt bani legali; dimpotrivă, acești bani sunt falși. Una este să spui că a falsifica bani *originali* înseamnă a fura; și este cu totul altceva să spui că a falsifica bani *falși* înseamnă furt!

Poate că o analogie va clarifica mai bine acest punct. A lua de la cineva un lucru, care se află de drept în proprietatea lui, este

furt, și deci ceva nejustificat. Dar o astfel de scoatere în afara legii nu este valabilă în cazul unei proprietăți ce se găsește la hoț în mod eronat (este furată). Într-adevăr, o astfel de activitate nu poate fi numită furt. Cu alte cuvinte, un act care pare identic cu furtul nu este deloc nelegitim dacă victima nu poate ridica pretenții legitime asupra lucrurilor luate. Dacă B fură ceva de la A, iar apoi C ia acel ceva de la B, nu putem afirma că C este vinovat de furt. (Pentru a simplifica, putem presupune că proprietarul inițial A nu poate fi găsit de către C.) Un transfer forțat de bunuri este nelegitim *numai* dacă proprietarul inițial era proprietarul *de drept*; dacă nu era, nu este nimic nepotrivit în transferul respectiv.

Într-o manieră asemănătoare, putem realiza că, dacă faptul de a falsifica bani adevărați este ilegal, atunci de aici nu decurge faptul că a falsifica bani *falsificați* este un lucru ilegal. Dacă pot fi dovedite afirmațiile că a falsifica bani falși nu este ilegal și că banii „originali" erau, într-adevăr, falși, atunci se va demonstra că falsificatorul privat nu este vinovat de vreun rău și, probabil, îl putem considera drept „erou".

Afirmația că falsificarea banilor falși nu este ilegală în sine se bazează pe înțelegerea noastră că o asemenea activitate este identică în formă cu cea de a fura de la un hoț. Definiția din dicționar a falsificării vorbea despre „a produce fără a avea dreptul" și de „a da copia falsă drept originală sau adevărată". Dar dacă ceea ce este copiat este, la rândul lui, fals, atunci falsificatorul nu vinde copia falsă ca fiind adevărată. El nu face decât să treacă mai departe o (altă) copie *falsă*. Și dacă a produce fără a avea dreptul înseamnă a da ceva fals drept *original*, atunci falsificatorul nostru nu produce fără a avea dreptul, pentru că el nu *încearcă* să plaseze ceva drept original, ci încearcă doar să-și plaseze lucrătura ca fiind o copie a unui *fals*.

Banii pe care îi copiază falsificatorul nostru sunt ei înșiși un fals, fiind făcuți de un falsificator non-privat: guvernul.

Aceasta este o acuzație gravă, și nu este făcută cu ușurință. Oricât de respingător ar fi, adevărul este că guvernele de pretutindeni falsifică banii adevărați – aurul și argintul. De fapt, toate guvernele *interzic* mai apoi utilizarea banilor adevărați și permit numai folosirea falsurilor produse de ele. Acest lucru este echivalent cu un falsificator privat care nu numai că imită banii aflați în circulație, ci și împiedică și interzice circulația banilor „legali".

Să analizăm sistemul monetar de dinainte ca guvernele să se fi implicat adânc în el. Aurul și argintul (ca și certificatele de hârtie care le reprezintă) erau mijlocul de circulație. Guvernul nu putea, pur și simplu, să intre cu forța în acest sistem și să-și impună *moneda discreționară* (monedă bazată pe voința împăraților, regilor și președinților, iar nu pe deciziile voluntare ale oamenilor). Oamenii nu ar fi acceptat-o ca monedă și nu ar fi renunțat de bunăvoie la posesiunile lor, câștigate cu greutate, în schimbul unor asemenea simboluri. Guvernul a utilizat însă metode graduale în încercarea de a obține controlul asupra mecanismului monetar.

În condițiile funcționării standardului aur, proprietarii de monetării private transformau lingourile de aur în monede. Greutatea acestor monede era certificată de proprietarii de monetării private, iar reputația de exactitate și cinste era principalul lor atu în meserie. Primul pas al guvernului a fost să preia controlul asupra monetăriei, pretinzând că baterea de monede era domeniul de drept al suveranului și că proprietarilor de monetării private nu li se poate încredința o sarcină atât de importantă. Apoi guvernul a *naționalizat* baterea de monedă.

A doua fază a fost *reducerea* valorii. După ce imaginea monarhului a fost reprodusă pe monedă, pentru a certifica greutatea și calitatea, monedele erau „transpirate" (ștampilate cu o greutate mai mare decât cea reală). În acest mod a început falsificarea guvernamentală.

Al treilea pas a fost adoptarea *legilor privind moneda legală*. Aceste legi cereau ca banii să fie schimbați și numărați la valoarea lor ștampilată oficial, și nu la vreo altă valoare, cum ar fi cea bazată pe greutate. O monedă ștampilată la 10 uncii de aur putea fi folosită în mod legal pentru plata unei datorii de 10 uncii de aur, chiar dacă moneda cântărea, în realitate, numai 8 uncii de aur. Protestele creditorilor au fost ignorate de sistemul curții suveranului, sub protecția legilor privind moneda legală. Scopul unor astfel de legi era, desigur, de a stabili acceptabilitatea banilor falsificați de guvern.

Curând, guvernul descoperi că aceasta era o operație la scară mică. Micșorarea greutății monedelor avea limite. Chiar și înlocuirea treptată a monedelor din metal nobil (al căror conținut în aur era echivalent cu greutatea ștampilată) cu monede simbolice (lipsite de valoare proprie ca metal) nu mai era suficientă. Chiar dacă guvernul lua 100% din valoarea monedei, valoarea tuturor monedelor în total era limitată. Urma să înceapă o direcție de acțiune cu un potențial de falsificare mult mai mare.

Atunci a fost introdus pasul al patrulea[1]. Guvernul a încetat, pur și simplu, să mai înlocuiască monedele de aur cu monede din metal obișnuit și a început să creeze monede de metal obișnuit, semnificând mai mult aur decât poseda în realitate. Nici valoarea în aur a monedelor, nici cea a lingourilor, nici chiar valoarea

[1] Nu pretindem că oferim o ordine temporală strictă, fără suprapuneri, pentru aceste faze. Ele sunt mai degrabă instrumente de clarificare a expunerii.

aurului aflat în zăcământ nu mai limitau acum dimensiunile falsificării guvernamentale.

Odată cu această inovație, falsificarea guvernamentală a intrat în a cincea etapă – primul stadiu „civilizat". Bancnotele de hârtie, biletele de valoare etc. puteau acum să fie create aparent fără restricții. Mașinile de tipărit au fost puse în funcțiune la viteze mari și inflațiile provocate de falsificările guvernamentale au început să-și ocupe locul în lumea modernă.

În al șaselea pas, cheltuielile guvernamentale au primit un nou impuls. Falsificarea banilor de hârtie, începută în stadiul al cincilea, fusese o „îmbunătățire" față de falsificarea monedelor, dar perspectiva preluării controlului băncilor și al banilor din conturi oferea o îmbunătățire și mai mare. În funcție de necesitățile băncilor în privința rezervelor, sistemul bancar putea crea o expansiune monetară multiplă, prin bine cunoscutul „efect de multiplicare". În toate economiile aflate în expansiune, bancnotele depășesc monedele, iar banii de depozit din bănci depășesc bancnotele. Preluarea băncilor, deci (ca și monopolul emisiunii de monede și bancnote), oferea un orizont lărgit planurilor de falsificare ale guvernului.

Din nou, sub pretextul că pieței libere nu i se poate acorda încredere, guvernul a adoptat legislația de înființare a Băncii Centrale, apoi a Sistemului Federal de Rezerve. Băncii Centrale i s-a acordat monopolul asupra emisiunii de bancnote, ca și asupra instrumentelor monetare (operațiuni pe piața deschisă, stabilirea ratei dobânzii, împrumuturi între bănci) prin care întregul sistem bancar este menținut într-o armonioasă stare de falsificare.

Principalul argument utilizat de guvern a fost că așa-numitele bănci „libere" sau „sălbatice", aflate mai ales în zone inaccesibile din Vestul Mijlociu, nu se îngrijeau să-și acopere hârtiile de valoare prin rezerve. Această acuzație era adevărată, în general. Dar

motivele ei, ce apar de la Războiul din 1812, sunt grăitoare. Pe vremea acelui război, băncile din New England erau cele mai solide din țară. Dar New England era și partea din țară care se opunea cel mai mult războiului. De aceea, guvernul central a trebuit să împrumute bani de la băncile din Vestul Mijlociu, a căror emisiune de bancnote depășea cu mult rezervele lor de aur. (Guvernul își rezervase sarcina de a menține probitatea băncilor, dar a renunțat.) Guvernul a cheltuit o mare parte din acești bani (sub forma de hârtii de valoare) în New England. Când aceste bănci au prezentat hârtiile de valoare din Vestul Mijlociu pentru răscumpărare, guvernul, abdicând și mai mult de la îndatoririle pe care singur și le asumase, a declarat „vacanță bancară" și a permis băncilor nesigure să nu-și îndeplinească obligațiile câțiva ani la rând. Politicile exuberante consecvente, adoptate de aceste bănci, au adus un prost renume activității bancare private și au oferit guvernului o justificare pentru a o prelua. Aceste bănci private au fost încurajate, în operațiunile lor de falsificare, chiar de guvern.

În acest stadiu de dezvoltare, mai rămăsese un singur obstacol, și aceasta a permis guvernului să facă al șaptelea pas. Unele țări s-au lansat în falsificare, și deci în inflație, mai mult decât altele. Dar atunci când o țară se angajează, într-o mai mare măsură decât alte țări, în falsificare-inflație, ea se împotmolește în probleme de echilibru al plăților. Dacă guvernul țării A falsifică în mai mare măsură decât guvernul țării B, prețurile vor crește mai repede în A decât în B. Țara A va descoperi că este mai ușor să cumpere de la B și mai greu să vândă țării B. De aceea importurile țării A (ceea ce cumpără) îi vor depăși exporturile (ceea ce vinde). Rezultatul imediat al dezechilibrului între importuri și exporturi va fi un flux de aur de la A la B pentru a plăti excesul de cumpărături. Dar, pentru că aurul este limitat, acest lucru nu se poate petrece la nesfârșit.

Există câteva răspunsuri posibile. Guvernul A poate pune o taxă pe importuri (un tarif), sau B poate pune o taxă pe exporturi. Ambele țări pot stabili cote care să interzică schimbul dincolo de o anumită limită. A își poate *devaloriza* moneda, făcând să fie mai ușor de exportat și mai greu de importat. Sau B își poate *revaloriza* moneda, cu efecte opuse. Există totuși niște probleme legate de aceste reacții. Tarifele și cotele intră în opoziție cu comerțul, cu specializarea și diviziunea internațională a muncii. Devalorizările și revalorizările sunt foarte conflictuale și intră în opoziție cu sistemul comerțului internațional, pe care lumea l-a construit de-a lungul atâtor ani. Pe lângă aceasta, ele nu rezolvă cu adevărat problema dezechilibrului, astfel că pot apărea crize ale monedei de fiecare dată când au loc schimbări în valoarea relativă a diverselor monede de pe glob.

În lume se petrece acum acest al șaptelea pas, de aceea este dificil să tragem o concluzie cu privire la el. Cu toate acestea, două modele par să fie vizibile. Unul este apariția unei conferințe monetare mondiale de tipul Bretton Woods. La conferințele de acest gen, cei mai mari falsificatori-inflaționiști se adună pentru a discuta posibilele măsuri pentru acțiunile lor (deși, bineînțeles, ei nu își văd rolul în acest mod). De obicei, ei discută adoptarea unei versiuni a sistemului de bancă centrală din SUA, menită a fi utilizată în întreaga lume. Au fost făcute sugestii pentru adoptarea unui echivalent internațional al Sistemului Federal de Rezerve din Statele Unite. O bancă mondială puternică de acest tip ar exercita, în mare măsură, aceeași putere asupra întregii lumi pe care o bancă națională o are asupra propriei sale țări. Ea ar avea puterea de a obliga toate băncile să producă inflație la unison și să direcționeze inflația în sensul asigurării că nici o altă putere, în afară de ea însăși, nu va putea falsifica bani. Deoarece fiecare centru național de falsificare

și-a apărat până acum cu gelozie propriile sale puteri, o astfel de bancă centrală mondială nu a fost încă înființată.

Un sistem alternativ, popularizat de Milton Friedman de la Universitatea din Chicago, este sistemul „cursurilor de schimb flexibile". Acest sistem funcționează în așa fel încât, ori de câte ori prețurile sau valoarea monedelor din două țări se schimbă una față de alta, ele se reajustează automat. Adică prețurilor monedelor din diverse țări li se permite să se schimbe unul față de altul. Aceasta se deosebește semnificativ de înțelegerile făcute la conferințele monetare mondiale precedente, unde aceste prețuri sunt *fixe* unul față de altul. Într-un sistem flexibil, dacă țara A produce inflație într-un ritm mai mare decât țara B, va fi o ofertă relativ suplimentară de monedă A, ceea ce va duce la scăderea prețului monedei A, îi va opri importurile și îi va face exporturile mai atrăgătoare. Marele avantaj al sistemului de schimb flexibil, față de sistemele de schimb fixe ale acordurilor monetare internaționale, este cel de a fi un sistem în întregime *automat*. În felul acesta sunt evitate crizele care s-ar petrece într-un sistem fix, de fiecare dată când monedele își schimbă valoarea una față de alta.

Totuși, deoarece ambele sisteme sunt numai încercări superficiale de a suprima efectele reale rezultate din schemele guvernamentale de falsificare-inflație, nici unul nu poate fi preferabil. În mod paradoxal, aceste efecte sunt lucruri *bune*. Tot așa cum o durere în corp poate fi un avertisment pentru o boală mult mai serioasă, și deci este utilă, o problemă a balanței de plăți poate fi un semnal al amenințării inflației internaționale. Încercarea de a rezolva în aparență aceste dificultăți, prin scheme bazate pe cursuri de schimb flexibile, lasă economia mondială expusă ravagiilor inflației. Ar fi mult mai bine atât pentru economia mondială, cât și pentru economia fiecărei țări în parte dacă, în loc să se caute

moduri de a sprijini falsificarea și inflația rezultată din ea, guvernele lumii ar renunța de tot la aceste politici.

În acest context, nu ne putem împiedica să visăm cu ochii deschiși la agenții Trezoreriei, oamenii „T" din serialele TV moderne. Devotați eliminării falsificatorilor, îmbrăcați în cel mai bun stil „FBI modern", ei reprezintă esența „incoruptibililor" (ha, ha!) duri care aplică legea. La televizor, aventurile lor încep de obicei printr-o imagine ce-i prezintă coborând treptele de la clădirea Trezoreriei. Dacă s-ar întoarce și ar urca scările *înapoi*, ar intra *în* birourile șefilor lor și i-ar aresta *pe aceștia*, agenții ar pune mâna, poate, pe cea mai mare bandă de falsificatori pe care omenirea a cunoscut-o vreodată.

Cât privește afirmația că falsificatorul privat este un erou, aici trebuie aplicate trei criterii pentru acțiuni eroice. Acțiunea nu trebuie să violeze drepturile unor oameni nevinovați; acțiunea trebuie să aducă un beneficiu considerabil unui număr mare de oameni; și trebuie să fie dusă la îndeplinire printr-un apreciabil risc personal.

Asupra celui de-al treilea punct nu există nici un dubiu. Falsificatorii neguvernamentali operează printr-un mare risc personal. Guvernul a declarat această activitate ilegală. Ministerul Finanțelor din Statele Unite cheltuiește mari sume de bani pentru a-i prinde pe falsificatorii privați. Guvernul este pregătit să-i dea în judecată pe toți cei acuzați de falsificare și să-i trimită la închisoare pe toți cei găsiți vinovați. Nu ne putem îndoi că criteriul „riscului" este mai mult decât îndeplinit.

Mai mult decât atât, este clar că activitățile falsificatorilor privați sunt benefice pentru public. Falsificarea neguvernamentală, dacă ar fi permisă, ar însemna ruinarea sistemului de bani falși al guvernului. Măsura în care sunt activi falsificatorii neguvernamentali este aceeași cu măsura în care scade eficiența

sistemului de falsificare al guvernului. Faptul că sistemul de falsificare al guvernului este foarte dăunător constituie, în sine, un puternic argument *prima facie* în favoarea falsificării neguvernamentale. (Desigur, falsificarea privată este ilegală și deci nu se poate pleda în favoarea ei. Cu toate acestea, este interesant să dezvoltăm implicațiile teoriei economice.)

S-ar putea obiecta că, dacă falsificatorii privați ar ajunge la putere și ar înlocui guvernul, oamenii nu ar fi într-o situație mai bună. Desigur, acest lucru este adevărat. Dar în realitate, falsificatorii privați lucrează la scară mică și așa vor rămâne. Ei nu pot constitui decât o problemă minoră. De fapt, tocmai această realitate înclină demonstrația în favoarea lor. Ei nu constituie o amenințare la adresa oamenilor; ei nu sunt și nu au perspective să devină destul de puternici pentru a face acest lucru. Efectul datorat lor este cel de a reduce și contracara marele rău al falsificării guvernamentale. Acest lucru este benefic pentru un mare număr de oameni. Deși câțiva indivizi s-ar putea să sufere din această activitate, în mare, activitatea falsificatorului privat face mai mult bine decât rău. Și, trebuie reamintit, activitatea lor nu este frauduloasă și imorală, pentru că ei *nu* caută să treacă banii falși drept bani adevărați.

ZGÂRCITUL

Zgârcitul nu și-a revenit niciodată din atacul la care a fost supus de Charles Dickens în *Colindul de Crăciun*. Deși zgârcitul mai fusese sever criticat și înainte de Dickens, descrierea lui Ebenezer Scrooge a devenit irevocabilă și a trecut în folclorul timpului nostru. Într-adevăr, această atitudine pătrunde și în lecțiile de economie ale elevilor. Acolo zgârcitul este condamnat în mod deschis și este învinuit pentru șomaj, pentru variații în ciclul afacerilor și pentru depresiunile și recesiunile economice. În faimosul sau mai degrabă infamantul „paradox al economisirii", tinerii studenți în economie sunt învățați că, deși a face economii poate fi bine pentru un individ sau o familie, ar putea fi o prostie pentru economia luată ca întreg. Doctrina keynesiană dominantă pretinde că, cu cât se economisește mai mult într-o economie, cu atât se cheltuiește mai puțin pentru consum și, cu cât se cheltuiește mai puțin, cu atât sunt mai puține locuri de muncă.

Este timpul să punem capăt tuturor acestor idei greșite. Din economisire derivă avantaje multe și variate. Încă de când primul om preistoric a economisit boabe de porumb pentru a le planta mai târziu, rasa umană are o datorie de recunoștință față de cei care tezaurizează, economisesc și sunt zgârciți. Acestor oameni care au refuzat să folosească dintr-o dată întreaga lor bogăție și au decis să o *economisească* mai degrabă pentru o vreme când vor avea nevoie de ea le datorăm înzestrarea cu un capital care ne permite să aspirăm la un standard civilizat de viață. Este, desigur, adevărat că astfel de oameni au devenit mai

bogați decât semenii lor și, probabil, din această cauză și-au câștigat antipatia acestora. Poate că asupra întregului proces de economisire și acumulare a fost aruncată o reputație proastă odată cu cea atribuită celui ce economisește. Dar antipatia nu este meritată, pentru că salariile câștigate de mase depind strâns de ritmul în care cel care economisește poate acumula bani. De exemplu, există multe cauze ce contribuie la faptul că muncitorul american câștigă mai mult decât, să spunem, cel bolivian. Educația, sănătatea și motivația muncitorului american joacă un rol important. Dar o contribuție *majoră* la diferența de salariu este cantitatea mai mare de capital înmagazinată de patronii americani față de cei bolivieni. Iar acesta nu este un caz excepțional. De-a lungul întregii istorii, cel care economisește a contribuit efectiv la ridicarea standardului de viață deasupra nivelului unui sălbatic.

Poate că se va obiecta că există o diferență între a *economisi* (lucru recunoscut ca fiind productiv în procesul acumulării de capital) și a *tezauriza* (a ține banii deoparte de cheltuială pentru consum), și că cel care economisește își canalizează banii în ramurile bunurilor de capital, unde vor putea face un bine, în timp ce banii tezaurizați sunt complet sterili. Tezaurizatorul, se va spune, reduce banii primiți de comercianții cu amănuntul, forțându-i să concedieze angajați și să reducă comenzile pentru intermediari. Cei din urmă, la rândul lor, sunt forțați să își reducă personalul și să renunțe la comenzile pentru comercianții cu ridicata. Sub influența tezaurizatorilor, procesul complet se va repeta în întreaga structură de producție. Cum angajații sunt concediați, ei vor avea mai puțini bani de cheltuit pe bunuri de consum, contribuind astfel la proces. Deci, tezaurizarea este văzută ca fiind complet sterilă și distructivă.

Argumentația este plauzibilă, cu excepția unui punct crucial pe care această inspirată demonstrație keynesiană nu îl ia în considerare: posibilitatea schimbării prețurilor. Înainte ca vânzătorul cu amănuntul să-și concedieze angajații și să reducă comenzile din cauza unor bunuri rămase nevândute, el va încerca de obicei să își reducă prețurile. Va face o vânzare la prețuri speciale sau va folosi o altă tehnică echivalentă cu o scădere a prețului. Dacă problemele lui nu se datorează faptului că marfa este imposibil de vândut, cele spuse mai sus vor fi suficiente pentru a pune capăt cercului vicios al șomajului și depresiunii. Cum este posibil?

Atunci când retrage banii de pe piața de consum și *nu* îi face disponibili pentru cumpărarea de echipament de capital, tezaurizatorul provoacă o reducere a cantității de bani aflată în circulație. Cantitatea de bunuri și servicii disponibile rămâne aceeași. Deoarece unul dintre cei mai importanți factori determinanți ai prețului în orice economie este relația dintre cantitatea de bani și cantitatea de bunuri și servicii, tezaurizatorul reușește să reducă nivelul prețurilor. Să examinăm un model simplist, dar nu cu totul inadecvat, în care toți dolarii din economie sunt licitați față de toate bunurile și serviciile acesteia. Deci, cu cât sunt mai puțini dolari, cu atât puterea de cumpărare a fiecăruia va fi mai mare. Deoarece tezaurizarea poate fi definită ca reducerea cantității de bani aflate în circulație, și – celelalte condiții rămânând aceleași – mai puțini bani înseamnă prețuri mai scăzute, atunci se poate spune cu promptitudine că tezaurizarea duce la scăderea prețurilor.

Nu este nimic rău în scăderea nivelului prețurilor. Dimpotrivă, unul dintre marile avantaje este că toți ceilalți oameni, cei care nu sunt zgârciți, beneficiază de pe urma bunurilor și serviciilor mai ieftine.

Prețurile mai scăzute nu vor provoca nici depresiuni. Într-adevăr, evoluția prețurilor la unele dintre cele mai bune aparate din Statele Unite a urmat o linie puternic descendentă. Atunci când automobilele, televizoarele și computerele au fost produse pentru prima dată, prețurile lor depășeau cu mult posibilitățile consumatorului mediu. Dar eficiența tehnică a reușit să reducă prețurile până când acestea au devenit accesibile masei de consumatori. Nu este nevoie să mai amintim că scăderea acestor prețuri nu a produs nici o depresiune sau recesiune. În realitate, singurii oameni de afaceri care au de suferit dintr-o astfel de tendință sunt cei care urmează analiza keynesiană și nu își reduc prețurile în fața unei scăderi a cererii. Dar departe de a provoca o depresiune din ce în ce mai mare, așa cum pretind keynesienii, acești oameni de afaceri nu reușesc decât să ajungă la faliment. Pentru ceilalți, afacerile continuă la fel de satisfăcător ca înainte, dar la un nivel mai scăzut al prețurilor. Cauza depresiunilor, prin urmare, se află în altă parte[1].

De asemenea, respingerea tezaurizării pe motiv că provoacă dezordine și forțează mereu economia să se ajusteze este lipsită de substanță. Chiar dacă este adevărată, ea nu ar putea constitui o incriminare a tezaurizării, pentru că piața liberă este în primul rând o instituție de ajustare și reconciliere a gusturilor divergente și mereu în schimbare. A critica tezaurizarea din acest motiv înseamnă că ar trebui să criticăm și schimbarea stilurilor de îmbrăcăminte, fiindcă acestea apelează neîncetat la piață pentru ajustări de mare finețe. Tezaurizarea nu este nici măcar un proces care să provoace o mare dezordine, deoarece, pentru fiecare avar care își îndeasă banii în saltea, există numeroși

[1] Vezi Rothbard, Murray, N., *America's Great Depression,* Van Nostrand, 1963.

moștenitori ai zgârciților care îi scot afară. Așa a fost întotdeauna, și acest lucru nu pare că se va schimba în mod dramatic.

Afirmațiile că muntele de numerar ai zgârcitului este steril, pentru că nu produce dobândă ca atunci când ar fi depus într-o bancă, sunt de asemenea lipsite de valoare. Oare banii din portofelul fiecărui individ pot fi caracterizați drept sterili pentru că nu aduc dobândă? Dacă oamenii se abțin în mod voluntar să câștige dobândă de pe urma banilor lor și îi țin sub formă de numerar, banii pot să pară inutili din punctul nostru de vedere, dar fără îndoială că nu sunt inutili din punctul lor de vedere. Zgârcitul poate să-și dorească banii nu pentru a-i cheltui mai târziu, nu pentru a acoperi prăpastia dintre cheltuieli și plăți, ci mai degrabă pentru simpla *bucurie* de a deține numerar. Cum poate, oare, economistul, educat în tradiția maximizării utilității, să caracterizeze *bucuria* ca fiind sterilă? Iubitorii de artă care tezaurizează picturi și sculpturi rare nu sunt caracterizați ca fiind angajați în întreprinderi sterile. Oamenii care au câini și pisici, doar pentru scopul de a se bucura de ei, și nu ca investiție, nu sunt descriși ca angajându-se în activități sterile. Gusturile oamenilor sunt diferite, și ceea ce este steril pentru o persoană poate fi departe de a fi steril pentru altă persoană.

Tezaurizarea zgârcitului de mari sume în numerar poate fi considerată doar eroică. Noi beneficiem de nivelurile mai scăzute ale prețurilor care rezultă din aceasta. Banii pe care îi avem și pe care dorim să-i cheltuim devin mai valoroși, permițându-i cumpărătorului să achiziționeze mai mult cu aceeași cantitate de bani. Departe de a dăuna societății, zgârcitul este un binefăcător, mărindu-ne puterea de cumpărare de fiecare dată când tezaurizează.

MOȘTENITORUL

Moștenitorii și moștenitoarele sunt descriși, de obicei, ca fiind niște indivizi iresponsabili, trândavi și leneși, care se bucură de viață într-un lux nemeritat. Probabil că aceasta este o caracterizare adevărată pentru mulți dintre ei. Dar ea nu micșorează rolul eroic jucat de moștenitor.

O moștenire este pur și simplu o formă de cadou, un dar oferit cu ocazia morții. La fel ca și cadourile oferite cu ocazia nașterii, a zilelor de naștere, a nunților, aniversărilor și vacanțelor, el poate fi definit ca un transfer voluntar de recompense de la o parte către cealaltă. De aceea nu putem să ne opunem moștenirilor și, în același timp, să fim în favoarea celorlalte tipuri de cadouri. Cu toate acestea, mulți oameni fac exact acest lucru. Înclinația lor anti-moștenire este alimentată de imagini ale hoților care își lasă copiilor lor câștigurile dobândite pe căi ilegale. Ei îi văd pe membrii clasei conducătoare acumulând averi nu prin activități cinstite, ci cu ajutorul subsidiilor, tarifelor și măsurilor de protecție guvernamentale, și apoi trecând mai departe ceea ce au acumulat. Desigur, acest lucru ar trebui interzis. Eliminarea moștenirii pare să fie o soluție.

Totuși, ar fi imposibil să eliminăm moștenirea fără a elimina toate celelalte tipuri de cadouri. Taxa de 100% pe moștenire, sugerată adesea ca fiind mijlocul de a elimina moștenirea, nu ar realiza acest lucru. Pentru că, dacă alte tipuri de cadouri ar fi permise, taxa ar putea fi ocolită cu ușurință. Banii și proprietățile ar putea fi transferate pur și simplu prin intermediul unor

cadouri de ziua de naștere, de Crăciun etc. Părinții ar putea chiar să țină cadourile pentru copiii lor, pentru a le fi date acestora la prima aniversare după moartea părintelui.

Soluția la problema averilor dobândite ilicit nu stă în împiedicarea generației următoare de a obține aceste fonduri, ci în găsirea de modalități care să asigure că de la bun început aceste averi nu sunt deloc dobândite. Atenția ar trebui îndreptată mai degrabă asupra recuperării proprietății ilicite și returnării ei către victimă.

Se va argumenta, oare, că taxa de 100% pe moștenire este „pe locul doi între cele mai bune" politici? Că, dacă nu avem puterea de a-i lipsi pe delincvenți de câștigurile lor ilicite, trebuie să facem efortul de a le interzice posibilitatea să-și transmită averile copiilor lor? Acest lucru este contradictoriu. Dacă lipsește puterea de a aduce delincvenții în justiție pentru că alți delincvenți funcționari controlează sistemul justiției, atunci în mod clar lipsește și puterea de a impune o taxă de 100% pe moștenire.

În realitate, chiar dacă o asemenea taxă ar putea fi adoptată prin lege și pusă în aplicare, năzuința spre egalitarism care însuflețește în realitate toate aceste propuneri ar fi frustrată. Pentru că un adevărat egalitarianism înseamnă nu numai o distribuție egală a banilor, dar și o distribuție egală a recompenselor nemonetare. Cum ar putea egalitariștii să remedieze inechitățile dintre cei care văd și cei care sunt orbi, dintre cei care au ureche muzicală și cei care nu au, dintre cei care sunt frumoși și cei care sunt urâți, dintre cei talentați și cei care nu sunt talentați? Dar inechitățile dintre cei care au dispoziții fericite și cei înclinați către melancolie? Cum le-ar media egalitariștii? S-ar putea oare lua bani de la cei care au „prea multă fericire" pentru a fi dați drept compensație celor care au „prea puțină"? Cât valorează o

dispoziție bună? Oare 10 dolari pe an ar putea fi echivalenți cu 5 unități de fericire?

Absurditatea unei asemenea poziții îi poate duce pe egalitariști la adoptarea celei de a doua politici din top, cum este cea folosită de dictatorul din „Harisson Bergeron", o povestire scurtă din volumul *Bun venit printre maimuțe* de Kurt Vonnegut[1]. În această povestire, oamenii puternici au fost obligați să ducă greutăți pentru a fi aduși la același nivel ca și restul populației; indivizii cu înclinații muzicale au fost obligați să poarte căști care produceau sunete prea intense, direct proporționale cu talentul lor. Aici duce în mod logic dorința de egalitarianism. Eliminarea moștenirii în bani este numai primul pas.

Tocmai moștenitorul și instituția moștenirii sunt cele care stau între civilizația așa cum o știm noi și o lume în care nici unui talent sau nici unei fericiri nu li s-ar permite să strice egalitatea. Dacă individualitatea și civilizația sunt prețuite, atunci moștenitorul va fi așezat pe piedestalul pe care îl merită cu prisosință.

[1] Vonnegut, Kurt, *Welcome to the Monkey House,* Dell, 1970; *Bun venit printre maimuțe,* București, Humanitas Fiction, 2008. (*N.ed.*)

CĂMĂTARUL

Încă din timpurile biblice, când cămătarii erau izgoniți din templu, ei au fost disprețuiți, criticați, defăimați, persecutați, urmăriți în justiție și caricaturizați. Shakespeare, în *Neguțătorul din Veneția*, îl caracteriza pe cămătar ca pe un evreu foindu-se încoace și încolo pentru a pretinde „bucata lui de carne". În filmul intitulat *The Pawnbroxer*, cămătarul era obiectul aversiunii celorlalți.

Cu toate acestea, cămătarul, împreună cu verii lui primari, cel care ține o casă de amanet și rechinul care acordă împrumuturi cu dobândă mare, au fost judecați foarte greșit. Deși îndeplinesc un serviciu necesar și important, ei sunt totuși extrem de nepopulari.

Acțiunea de a da și de a lua bani cu împrumut se petrece pentru că oamenii au *rate de preferință a timpului* diferite (rata la care sunt dispuși să schimbe banii pe care îi posedă în prezent, contra banilor pe care îi vor primi în viitor). Dl. A poate fi nerăbdător să aibă banii *chiar acum* și să nu-i pese prea mult de banii pe care îi va avea în viitor. El este dispus să renunțe la 200 de dolari *anul viitor* pentru a avea 100 de dolari *acum*. Dl. A are o rată de preferință a timpului *foarte ridicată*. La celălalt capăt al spectrului se găsesc oamenii cu rate de preferință a timpului foart*e scăzute*. Pentru ei, „banii viitori" sunt aproape la fel de importanți ca și „banii prezenți". Dl. B, cu o rată de preferință a timpului *scăzută*, este dispus să renunțe numai la 102 dolari anul viitor pentru a primi acum cei 100 de dolari. Spre deosebire de

dl. A, căruia îi pasă mult mai mult de banii prezenți decât de cei viitori, dl. B nu ar renunța la o cantitate mare de bani viitori pentru a avea în mână numerar. (Să notăm că nu există o rată de preferință a timpului *negativă*, adică o preferință pentru banii din viitor mai mare decât pentru banii prezenți. Ceea ce ar echivala cu a spune că ar fi o preferință de a renunța la 100 de dolari în prezent, pentru a avea 95 de dolari în viitor. Acest lucru este irațional, cu excepția cazului în care funcționează alte condiții decât preferința timpului. De exemplu, cineva poate dori să cumpere protecție pentru bani care nu sunt siguri acum, dar vor fi siguri peste un an etc. Sau altcineva poate dori să își savureze desertul și să amâne consumarea lui până după cină. Atunci, „desertul-înainte-de-cină" ar fi considerat un bun *diferit* față de „desertul-de-după-cină", indiferent cât de similare ar fi cele două bunuri în termeni fizici. Deci nu există preferință pentru un bun în viitor față de *același* bun în prezent.)

Deși nu este necesar, se obișnuiește ca o persoană cu o rată de preferință a timpului ridicată (Dl. A) să devină în mod clar o persoană care *ia cu împrumut bani*, iar o persoană cu o rată de preferință a timpului scăzută (Dl. B) să devină o persoană care *dă bani cu împrumut*. Ar fi natural, de exemplu, ca Dl. A să împrumute de la Dl. B. Astfel, Dl. A este dispus să renunțe la 200 de dolari peste un an de zile pentru a avea 100 de dolari acum, iar Dl. B este dispus să dea cu împrumut 100 de dolari acum dacă poate obține cel puțin 102 dolari după ce se va fi scurs un an. Dacă ei ajung la înțelegerea ca peste un an să fie restituiți 150 de dolari pentru un împrumut prezent de 100 de dolari, atunci amândoi câștigă. Dl. A va câștiga diferența dintre cei 200 de dolari, pe care ar fi fost dispus să-i plătească în schimbul celor 100 de dolari de acum, și cei 150 de dolari pe care va trebui să-i plătească în realitate. Adică va câștiga 50 de dolari. Dl. B va

câștiga diferența dintre cei 150 de dolari, pe care îi va câștiga în realitate peste un an, și cei 102 dolari, pe care ar fi fost dispus să-i accepte peste un an renunțând la 100 de dolari acum, obține deci 48 de dolari. De fapt, pentru că împrumutul de bani este un schimb, ca în oricare alt schimb, ambele părți trebuie să câștige, altfel ar fi refuzat să participe.

Un cămătar poate fi definit ca o persoană care dă cu împrumut banii săi sau pe cei ai altora. În acest ultim caz, funcția lui este aceea a unui intermediar între cel care dă și cel care ia bani cu împrumut. În oricare dintre cazuri, cămătarul este la fel de onest ca oricare alt om de afaceri. El nu forțează pe nimeni să facă afaceri cu el și nu este, la rândul lui, obligat. Există, desigur, cămătari necinstiți, la fel cum există oameni necinstiți în orice domeniu al vieții. Dar nu există nimic necinstit sau condamnabil în legătură cu împrumutarea de bani *în sine.* Unele critici ale acestui punct de vedere merită să fie examinate mai în detaliu.

1. „A da bani cu împrumut este ceva abominabil pentru că este însoțit adesea de violență. Cei care iau bani cu împrumut (victimele) și care nu-și pot plăti datoriile sunt deseori uciși – de obicei de către rechinul care dă bani cu împrumut.“ Indivizii care iau bani cu împrumut de la cămătari au încheiat, de cele mai multe ori, contracte cu aceștia, contracte la care au consimțit pe deplin. Cineva nu poate fi numit o victimă a unui cămătar dacă a fost de acord să plătească o datorie, apoi nu și-a ținut promisiunea contractuală. Dimpotrivă, cămătarul este victima celui care a luat bani cu împrumut. Dacă împrumutul are loc, dar nu și restituirea, situația este echivalentă cu un furt. Diferența este prea mică între hoțul care sparge biroul cămătarului și îi fură banii și persoana care „ia cu împrumut“ banii pe bază de contract, și apoi refuză să-i restituie. În ambele cazuri, rezultatul este același – cineva a luat în posesie bani care nu sunt ai lui.

A ucide un debitor este o reacție exagerată și nedreaptă, la fel cum ar fi uciderea unui hoț. Totuși, motivul principal pentru care cămătarii iau legea în mâinile lor și nu ezită să recurgă la forță și chiar la crimă este acela că lumea interlopă controlează camăta. Dar acest control a survenit, practic, la cererea publicului! În momentul în care tribunalele au refuzat să oblige debitorii să își plătească datoriile lor de drept și au interzis darea cu împrumut a banilor cu dobânzi mari, lumea interlopă a pășit în acest domeniu. Ori de câte ori guvernul interzice o marfă pentru care există consumatori, fie aceasta whisky, droguri, jocuri de noroc, prostituție sau împrumuturi cu dobândă mare, lumea interlopă intră în activitatea pe care întreprinzătorii care respectă legea se tem să o servească. Nu există nimic care să constituie, în sine, un delict în cazul whiskyului, în cel al drogurilor, jocurilor de noroc, prostituției sau în cazul împrumuturilor cu dobândă mare. Metodele crimei organizate devin asociate cu aceste domenii doar pentru că există o prohibiție legală.

2. „Banii sunt sterili și nu produc nimic prin ei înșiși. Deci, *orice* luare de dobândă pentru utilizarea lor înseamnă exploatare. Cămătarii, care cer dobânzi exagerate, se numără printre cei mai exploatatori oameni din economie. Ei merită pe deplin oprobriul pe care îl primesc."

În afară de capacitatea banilor de a cumpăra bunuri și servicii, faptul de a avea bani mai devreme oferă o eliberare de chinul de a aștepta împlinirea dorinței. Acest fapt favorizează o investiție productivă care, la sfârșitul perioadei de împrumut, chiar și după ce s-a plătit dobânda, oferă mai multe bunuri și servicii decât la început.

Cât privește ratele „exorbitante" ale dobânzii, ar trebui să se înțeleagă că, pe piața liberă, rata dobânzii tinde să fie determinată de preferințele de timp ale tuturor actorilor economici.

Dacă rata dobânzii este excesiv de ridicată, vor tinde să se dezvolte forțe care o vor împinge în jos. Dacă, de exemplu, rata dobânzii este mai ridicată decât rata de preferință a timpului a celor implicați, cererea pentru împrumuturi va fi mai mică decât oferta, iar rata dobânzii va fi forțată să coboare. Dacă rata dobânzii nu manifestă nici o tendință de a coborî, această indică nu faptul că este prea ridicată, ci doar că numai o rată ridicată a dobânzii poate echilibra cererea pentru împrumuturi și satisface rata de preferință a timpului a actorilor economici.

Criticul ratelor ridicate ale dobânzii are în vedere o rată „justă" a dobânzii. Dar o rată „justă" a dobânzii sau un preț „just" nu există. Acesta este un concept atavic, o întoarcere la timpurile medievale în care călugării dezbăteau respectiva problemă, alături de întrebarea câți îngeri pot încăpea pe vârful unui ac. Dacă doctrina unei rate „juste" a dobânzii are vreun înțeles, aceasta poate fi dat doar de acea rată reciproc acceptabilă de către doi adulți care consimt, iar aceasta este exact rata de piață a dobânzii.

3. „Cămătarii îi jefuiesc pe săraci, luându-le rate ale dobânzii mai mari decât altor persoane care împrumută de la ei."

Este un mit răspândit acela că bogații alcătuiesc, practic, întreaga clasă a cămătarilor și că săracii formează, practic, întreaga clasă a celor care iau bani cu împrumut. Totuși, acest lucru nu este adevărat. Ceea ce determină dacă cineva devine o persoană care ia sau dă bani cu împrumut nu este venitul său, ci rata sa de preferință a timpului. Corporațiile bogate care vând titluri de valoare împrumută bani, pentru că vânzarea de titluri de valoare reprezintă bani împrumutați. Majoritatea oamenilor bogați care dețin proprietăți imobiliare sau altfel de proprietăți ipotecate fac parte aproape sigur dintre cei care iau bani cu împrumut, și nu dintre cei care dau bani cu împrumut. Pe de altă parte, orice

văduvă săracă sau orice pensionar cu un mic cont în bancă este o persoană care dă bani cu împrumut.

Cămătarii, este adevărat, cer săracilor rate ale dobânzii mai mari decât altor oameni, dar această formulare poate fi înșelătoare. Aceasta deoarece cămătarii cer rate ale dobânzii mai mari indivizilor care prezintă *riscuri* mai mari – cei care vor returna cu mai mică probabilitate împrumutul – indiferent de avere.

Un mod de a scădea riscul neplății datoriei, și deci rata dobânzii cerută, este cel de a fixa drept garanție proprietăți care să revină cămătarului, în caz că împrumutul nu este înapoiat. Deoarece bogații sunt capabili să ofere garanții într-o mai mare măsură decât săracii, împrumuturile pe care le fac ei au rate ale dobânzii mai mici. Totuși, motivul nu stă în bogăția lor, ci în faptul că există o probabilitate mai mică pentru cel care le acordă împrumutul să piardă în cazul neplății.

Nu există nimic defavorabil sau unic în această situație. Oamenii săraci plătesc o rată mai mare pentru asigurarea în caz de incendiu, deoarece casele lor au mai puține dispozitive de protecție față de foc decât casele bogaților. Ei plătesc mai mult pentru îngrijire medicală pentru că sunt mai puțin sănătoși. Costul alimentelor este mai ridicat pentru săraci pentru că rata criminalității în zonele unde locuiesc ei este mai ridicată, iar criminalitatea crește costul desfășurării unei afaceri. Acest lucru este, desigur, regretabil, dar nu reprezintă o consecință a ostilității față de săraci. Cămătarul, ca și firma de asigurări de sănătate sau băcanul, caută să își protejeze investiția.

Să ne imaginăm rezultatele unei legi care ar interzice *specula cu bani*, definită ca aplicarea unei rate a dobânzii mai mare decât cea aprobată prin lege. Deoarece săracii, iar nu bogații, sunt cei care plătesc cea mai ridicată rată a dobânzii, primele efecte ale legii s-ar răsfrânge asupra lor. Efectul ei ar fi cel de a-i *lovi pe*

săraci și, în orice caz, de a-i *stimula pe bogați*. Legea pare să fie destinată protejării săracilor de plata unor rate ridicate ale dobânzii, dar în realitate ar avea ca efect imposibilitatea săracilor de a mai împrumuta bani! În cazul în care cămătarul este nevoit să aleagă între a împrumuta bani săracilor la rate ale dobânzii pe care el le consideră prea scăzute, și a nu le împrumuta bani deloc, nu este greu să înțelegem care va fi alegerea lui.

Ce va face cămătarul cu banii pe care i-ar fi împrumutat săracilor dacă nu ar fi existat legea de mai sus? El îi va împrumuta exclusiv pe bogați, care prezintă un risc scăzut de neplată. Efectul va fi scăderea ratelor dobânzii pentru bogați, deoarece pe orice piață dată, cu cât oferta unui bun este mai mare, cu atât prețul lui este mai mic. Problema dacă este just sau nu să fie interzise rate exorbitante ale dobânzii nu se află acum în discuție, ci numai *efectele* unei asemenea legi. Și aceste efecte sunt, în mod foarte clar, dezastruoase pentru săraci.

CEL CARE NU DĂ DE POMANĂ

Suntem asaltați de punctul de vedere că este o binecuvântare să dai de pomană. Că este, de asemenea, o atitudine virtuoasă, cuviincioasă, bună, justă, respectabilă, care vădește afecțiune. În aceeași ordine de idei, refuzul de a da de pomană este întâmpinat cu dispreț, cu batjocură, neîncredere și oroare. Persoana care refuză să dea de pomană este considerată un paria.

Acest imperativ sociologic este sprijinit de legiuni de cerșetori, de persoane care strâng fonduri, de reprezentanți ai bisericii și de alte grupuri „nevoiașe". Din amvon și prin mijloacele mass-media suntem rugați de membri ai sectei Hari Krishna și de milogi, de oamenii cu flori și de copiii Marșului Cenților, de ologi, neajutorați, sărăciți și de cei doborâți la pământ să dăm de pomană.

A da de pomană nu este rău în sine. Când este o decizie voluntară a unui adult responsabil, ea nu violează drepturile unui individ. Există totuși pericole ale caritații, precum și motive obligatorii de a refuza să contribui la ea. Pe lângă acestea, există erori grave în filosofia morală pe care se bazează caritatea.

Relele caritații

Unul dintre marile rele ale caritații, și unul dintre cele mai elocvente motive de a refuza să contribui la ea, este acela că ea vine în conflict cu supraviețuirea speciei umane. Conform principiului darwinist de „supraviețuire a celui mai bine adaptat", organismele cele mai capabile să existe într-un mediu dat vor fi

„selectate în mod natural“ (prin manifestarea unei tendințe mai mari de a trăi până la vârsta procreării și deci a unei probabilități mai mari de a lăsa urmași). Un rezultat pe termen lung este o specie ai cărei membri au o mai mare capacitate de supraviețuire. Aceasta nu implică faptul că cei puternici îi vor „elimina“ pe cei slabi, așa cum s-a pretins, ci doar sugerează că cei puternici vor avea mai mult succes decât cei slabi în perpetuarea speciei. În acest fel, cei mai capabili se perpetuează și specia prosperă.

Unii pretind că legea selecției naturale nu se aplică civilizației moderne. Criticii ei ne arată mecanismele rinichiului artificial, chirurgia pe cord deschis și alte progrese notabile ale științei și medicinei, argumentând că legea supraviețuirii a lui Darwin a fost înlocuită de știința modernă. Ei arată că oamenii cu boli și afecțiuni genetice, care în trecut duceau la o moarte prematură, trăiesc acum suficient de mult pentru a se reproduce.

Aceasta nu demonstrează însă că legea lui Darwin este inaplicabilă. Progresele științifice moderne nu au „anulat“ legea lui Darwin, ci numai au schimbat cazurile specifice în care ea se aplică.

În trecut, caracteristica aflată în contradicție cu supraviețuirea umană ar fi putut fi o inimă sau un rinichi care nu funcționează bine. Dar odată cu progresele medicinei moderne, eșecurile medicale devin tot mai puțin importante ca temeiuri pentru selecția naturală. Ceea ce va deveni din ce în ce mai important este abilitatea de a trăi pe o planetă aglomerată. Caracteristicile opuse supraviețuirii ar putea include alergia la fum, obișnuința de a discuta în contradictoriu sau agresivitatea. Astfel de caracteristici ar tinde să slăbească abilitatea unei persoane de a supraviețui până la vârsta adultă. Caracteristicile acestea micșorează șansele unei persoane de a menține o situație (căsătoria, deținerea unui loc de muncă) în care este posibilă

reproducerea. De aceea, dacă legilor lui Darwin li se permite să se manifeste, astfel de trăsături negative vor tinde să dispară. Dar dacă se răspândește caritatea, aceste trăsături dăunătoare vor fi transmise generației viitoare.

În timp ce caritatea de acest tip este, fără îndoială, dăunătoare, atunci când este privată ea este limitată ca dimensiuni de un tip de lege darwinistă aplicabilă celor ce dau de pomană: ei ajung să suporte o parte din răul pe care îl provoacă. În acest fel ei sunt conduși, ca de „mâna invizibilă" a lui Adam Smith, la a renunța să mai dea de pomană. De exemplu, dacă pomana părintească ia forma „scutirii de pedeapsă și a răsfățului", unele dintre efectele dăunătoare ale acestei caități se vor răsfrânge asupra părinților. Acest lucru va tinde să-i mai tempereze pe părinți. (Mulți dintre cei care și-au întreținut copiii „hippy" adulți în anii '60 au încetat s-o facă atunci când au avut de suferit efectele ei neplăcute.) Și caritatea privată are limite intrinseci, deoarece orice avere privată este limitată. Cazul caității publice este diferit, într-un chip sinistru.

În caritatea publică, toate barierele naturale sunt practic absente. Într-adevăr, este un caz foarte rar acela când caritatea publică este micșorată datorită efectelor ei dăunătoare. Averea aflată la dispoziția guvernului este limitată numai de intenția acestuia de a pretinde impozite și de capacitatea lui de a le impune unui public ostil.

Un caz demonstrativ este programul de ajutor pentru străinătate al Statelor Unite din anii '50–'60. Guvernul SUA plătea pentru produsele fermierilor americani un preț mai mare decât prețul pieței, creând în acest fel surplusuri gigantice, pentru care trebuiau alocați și mai mulți bani. Apoi, cantități mari din aceste produse erau trimise în țări precum India, unde agricultura internă era practic ruinată de aceste importuri subvenționate.

Alte efecte dăunătoare ale „caritățiI“ guvernamentale au fost demonstrate de mulți specialiști în științe sociale. G. William Domhoff, în cartea sa *The Higher Circles*[1], arată că instituțiile „de caritate“, precum compensațiile muncitorilor, negocierea colectivă de muncă, asigurarea de șomaj și programele de asistență socială, au fost inițiate nu de apărătorii săracilor, așa cum este universal acceptat, ci de către cei bogați. Aceste programe le promovează propriile lor interese de clasă. Scopul acestui sistem de caritate statal-corporatist nu este redistribuirea bogăției de la bogați la săraci, ci cumpărarea liderilor potențiali ai săracilor și legarea lor de hegemonia clasei conducătoare, în paralel cu menținerea unei clase intelectuale decise să convingă un public neavertizat că beneficiază de pe urma caritățiI guvernamentale.

În același mod, Piven și Cloward arată în cartea *Regulating the Poor*[2] că instituția „caritabilă“ a asistenței sociale nu servește în primul rând la ajutorarea săracilor, ci mai degrabă la suprimarea lor. În acest domeniu, *modus operandi* constă în a permite registrelor asistenței sociale să crească nu în perioadele de mare nevoie, ci în cele de frământări sociale, și de a descrește registrele asistenței sociale nu în perioadele de abundență, ci în cele de liniște socială. Așadar, sistemul asistenței sociale este un fel de metodă de tip „pâine și circ“ pentru a controla masele.

Filosofia din spatele caritățiI

În ciuda acestor probleme, există unii care văd caritatea ca pe o stare binecuvântată și consideră donațiile ca pe o obligație morală. Dacă ar putea, astfel de oameni ar declara caritatea obligatorie. Cu toate acestea, dacă un act este declarat obligatoriu,

[1] G. William Domhoff, *The Higher Circles,* Random House, 1970.

[2] Frances F. Piven și Richard A. Cloward, *Regulating the Poor*, Random House, 1971.

atunci el nu mai este caritate, deoarece caritatea este definită ca actul de a da *în mod voluntar*. Dacă un individ este *forțat* să dea, el nu este o persoană care donează în scopuri de caritate, ci o victimă a furtului.

Esența carității, pentru cei care ar dori să o facă obligatorie, în ciuda legilor logicii și lingvisticii, este aceea că există o datorie, o obligație, un imperativ moral, ca toți să dea celor mai puțin norocoși. Aceasta se sprijină pe premisa că „suntem cu toții îngrijitorii fraților noștri".

Totuși, filosofia aceasta contrazice o premisă de bază a moralității – și anume ca întotdeauna să fie cel puțin *posibil* pentru o persoană să facă ceea ce este moral. Dacă există doi oameni, în zone geografice diferite, care au mare nevoie de ajutorul lui John *în același timp*, ar fi imposibil pentru John să-i ajute pe *amândoi*. Dacă John nu-i *poate* ajuta pe amândoi oamenii aflați la ananghie, deoarece a-i ajuta pe amândoi este o cerință a moralității fratelui îngrijitor, atunci în mod clar, cu cele mai bune intenții, John *nu poate* să fie moral. Și dacă, în conformitate cu orice teorie etică dată, o persoană bine intenționată *nu poate* să fie morală, atunci teoria este incorectă.

A doua eroare de bază a punctului de vedere moral al fratelui îngrijitor este aceea că el solicită, în mod logic, o *egalitate absolută a veniturilor*, fie că partizanii lui înțeleg acest lucru, fie că nu. Să ne amintim că moralitatea aceasta predică faptul că este datoria morală a celor care au mai mult să împartă cu cei care au mai puțin. Adam, care are 100 de dolari, împarte banii cu Richard, care are numai 5 dolari, dându-i lui Richard 10 dolari. Adam are acum 90 de dolari, iar Richard 15 dolari. Am putea crede că Adam a urmat imperativele filosofiei împărțitului. Cu toate acestea, filosofia susține că este datoria tuturor oamenilor să împartă cu cei mai puțin norocoși, iar Adam *încă* mai are mai

mult decât Richard. Dacă Adam vrea să acționeze moral, în conformitate cu punctul de vedere al fratelui îngrijitor, el va trebui să împartă din nou cu Richard. Împărțirea se poate termina numai când Richard nu mai are mai puțin decât Adam.

Doctrina egalității absolute a veniturilor, o consecință necesară a filosofiei fratelui îngrijitor, nu va admite pentru nimeni o prosperitate mai mare decât câștigul minim pe care este capabil să-l adune cel mai neajutorat individ. De aceea, filosofia fratelui îngrijitor se găsește în opoziție directă și ireconciliabilă cu ambiția naturală a fiecăruia de a-și îmbunătăți situația. Cei care cred în ea sunt sfâșiați de puncte de vedere fundamental conflictuale și, într-un chip îndeajuns de natural, rezultatul este ipocrizia. Cum altfel ar putea fi descriși cei care pretind că îmbrățișează filosofia fratelui îngrijitor și totuși au cămările bine umplute, televizor, combină stereo, automobil, bijuterii și proprietăți imobiliare, în timp ce oamenii mor de foame în multe părți ale lumii? Ei își afirmă în mod dogmatic devotamentul față de egalitate, dar neagă că averea lor luxuriantă contrazice în vreun fel acest devotament.

Una dintre explicațiile oferite susține că un anumit nivel de avere și bunăstare le este necesar pentru a-și menține slujbele, care le permit să câștige bani pentru a-i ajuta pe cei mai puțin norocoși. Desigur, este adevărat că fratele îngrijitor trebuie să-și mențină propria capacitate de a-i „îngriji" pe frații lui. Ieșirea lui din joc din motive de înfometare nu este cerută de filosofia fratelui îngrijitor.

Îngrijitorul bogat al fraților se prezintă pe sine ca fiind într-o poziție similară cu a sclavului deținut de un proprietar de sclavi „rațional". Dacă robul trebuie să lucreze pentru stăpânul lui, el va fi sănătos și odihnit, chiar mulțumit, într-o măsură cel puțin minimă. Într-adevăr, îngrijitorul bogat al fraților lui s-a înrobit

singur în beneficiul celor umiliți, pe care îi ajută. El a strâns suma de care are nevoie în scopul de a-și ajuta mai bine semenii. Averea și standardul lui de viață sunt exact ceea ce un proprietar de sclavi rațional, care dorește să-și maximizeze profitul, ar îngădui sclavilor lui să aibă. În conformitate cu acest argument, el se bucură de tot ceea ce posedă numai în măsura – și numai în scopul unic – de a-și crește și/sau menține capacitatea economică de a-i ajuta pe cei mai puțin norocoși decât el.

Ar putea fi, la limită, *posibil* ca un îngrijitor al fraților, care trăiește într-o mansardă, să spună adevărul atunci când își descrie averea în acești termeni. Dar care este situația unei persoane medii ce pretinde că practică moralitatea fratelui îngrijitor – un funcționar de stat care câștigă 17 000 de dolari pe an și locuiește într-un apartament, la bloc, din New York City? Cu greu ar putea fi afirmat cu seriozitate că bogățiile pe care le-a adunat sunt necesare pentru productivitatea lui – în special atunci când acestea pot fi vândute pe bani care i-ar putea ajuta semnificativ pe săraci.

Departe de a fi o activitate binecuvântată, actele de binefacere pot avea efecte dăunătoare. Pe lângă aceasta, teoria morală pe care se sprijină caritatea este plină de contradicții, transformându-i în ipocriți pe cei care i se supun.

AFACERI ȘI COMERȚ

ȚOPÂRLANUL

Imaginați-vă, vă rog, problemele unei persoane care se ocupă cu afaceri imobiliare, care încearcă să înlocuiască un cvartal de locuințe sociale sărăcăcioase și în ruină cu un complex rezidențial modern, plin de grădini, piscine, balcoane și alte dotări ale traiului confortabil. Apar multe probleme, unele datorate unor obstacole guvernamentale (legi privind zonarea, autorizații necesare, mită pentru acceptarea planurilor de arhitectură). În zilele noastre, acestea sunt răspândite și contradictorii. Totuși, în unele cazuri, o problemă și mai mare este pusă de țopârlanul care este proprietar și trăiește în cea mai decrepită locuință din cvartalul respectiv. El este peste măsură de atașat de clădirea lui și refuză să o vândă, indiferent de preț. Constructorul oferă sume absurde, dar țopârlanul refuză în continuare.

Țopârlanul, care poate fi o bătrânică sau un bătrân înverșunat, și-a apărat multă vreme gospodăria împotriva invaziei constructorilor de autostrăzi, a magnaților căilor ferate, a companiilor miniere sau a proiectelor de baraje și de control al irigațiilor. Într-adevăr, subiectul multor filme occidentale se bazează pe această rezistență. Țopârlanul și cei de-o teapă cu el au servit ca inspirație pentru adoptarea legislației care conferă statului posibilitatea de a lua proprietatea privată în scopul folosirii ei publice, cu plata unei compensații proprietarului. El a fost descris ca o barieră umană neclintită în calea progresului, cu picioarele bine înfipte în răscrucea drumurilor, având drept moto un „Nu!“ puternic și îndrăzneț.

Cazuri ca acestea sunt numeroase, și se presupune că demonstrează conflictul țopârlanului cu progresul și bunăstarea mulțimii. Cu toate acestea, acest popular punct de vedere este greșit. Țopârlanul, descris ca stând în calea progresului, reprezintă în realitate una dintre cele mai mari speranțe pe care progresul le-a avut vreodată: instituția drepturilor de proprietate. Aceasta deoarece abuzul îndesat asupra lui este un atac deghizat la adresa însuși conceptului de proprietate privată.

Dacă proprietatea privată înseamnă ceva, ea înseamnă că proprietarii au dreptul de a lua decizii cu privire la folosirea proprietății lor, atâta timp cât această utilizare nu intră în conflict cu alți proprietari și cu drepturile acestora de a-și folosi proprietățile. În cazul legilor amintite mai sus, când statul forțează proprietarul să renunțe la drepturile lui, în termeni pe care el nu i-ar alege de bunăvoie, drepturile la proprietate privată sunt restrânse.

Cele două argumente capitale în favoarea proprietății private sunt cel moral, în primul rând, și cel practic. Potrivit argumentului moral, fiecare om este în primul rând proprietarul deplin al său și al roadelor muncii sale. Principiul care stă la baza proprietății de sine și a proprietății asupra lucrurilor create de sine este principiul de *homesteading*[1], sau al guvernării *naturale*. Fiecare persoană se are în proprietate naturală pe sine însuși, deoarece, în natura lucrurilor, voința *sa* îi controlează acțiunile. În conformitate cu principiul de homesteading, fiecare om deține în proprietatea sa propria-i persoană și, de aceea, și lucrurile pe care le produce sunt proprietatea sa – acele părți din natură neposedate de nimeni până atunci și care, în amestec cu munca lui, se transformă în entități productive. Singurele modalități morale pentru ca aceste entități să își schimbe proprietatea sunt schimbul voluntar

[1] Primul utilizator = primul proprietar. (*N.t.*).

și oferirea voluntară de cadouri. Aceste modalități sunt consecvente cu drepturile naturale de homesteading ale proprietarului inițial, pentru că ele sunt metode prin care se renunță la proprietate în mod voluntar, în concordanță cu voința proprietarului.

Să presupunem că proprietatea țopârlanului a fost câștigată prin acest proces natural de homesteading. Dacă a fost așa, atunci a existat un colonizator inițial, au existat vânzări voluntare ale terenului sau, într-un moment sau altul, pământul a putut fi dat sub formă de cadou. Apoi terenul a trecut sub controlul țopârlanului printr-un lanț continuu de evenimente voluntare, toate consecvente cu principiul de homesteading; cu alte cuvinte, titlul său de proprietate asupra terenului este legitim.

Orice încercare de a i-l smulge fără consimțământul lui violează deci principiul de homesteading și, în consecință, este imorală. Este un act de agresiune împotriva unei părți inocente. (Se va ridica întrebarea privind terenul care a fost furat. În realitate, *cea mai mare parte* a suprafeței pământului îndeplinește acest criteriu. În asemenea cazuri, dacă există dovezi că (1) terenul a fost furat și că (2) poate fi găsit un alt individ care este proprietarul sau moștenitorul de drept, atunci drepturile de proprietate ale acelei persoane trebuie respectate. În toate celelalte cazuri, proprietarul actual trebuie considerat proprietarul de drept. Proprietatea *de facto* este suficientă atunci când proprietarul este colonizatorul inițial sau atunci când nu poate fi găsit nici un alt pretendent legitim.)

Mulți recunosc acest lucru atunci când țopârlanul se opune cererilor ridicate asupra proprietății lui de către afaceri private. Este clar că un interes privat nu are dreptul să „intre" cu forța peste un alt interes privat. Totuși, când este vorba despre stat, ca în cazul legilor mai sus amintite, lucrurile par să stea diferit. Pentru că statul, se presupune, îi reprezintă pe toți oamenii, iar

țopârlanul blochează progresul în mod intenționat. Și totuși în multe cazuri – dacă nu în toate – legile guvernamentale care se referă la interesul public sunt folosite pentru urmărirea unor interese private. Multe programe de relocalizare urbană, de exemplu, sunt făcute la comanda unor universități și spitale private. O mare parte din confiscările de proprietăți private prin legile de preluare a proprietății în interes public sunt făcute pentru interesele speciale ale unor lobby-uri sau ale altor grupuri de presiune. Confiscarea terenului pe care s-a construit Lincoln Center for the Performing Arts din New York este un astfel de exemplu. Acest teren a fost confiscat pentru a face loc „marii culturi". Oamenii au fost forțați să își vândă pământul la prețurile pe care guvernul a fost dispus să le plătească. *A cui* cultură o servește acest centru îi este clar oricui citește lista abonaților la Lincoln Center. Este o adevărată *Who's Who* a clasei conducătoare.

Dacă examinăm al doilea set de argumente în favoarea drepturilor de proprietate privată, cele practice, există un argument bazat pe conceptul de *gestionare*. În regim de gestionare privată, se afirmă, proprietatea primește „cea mai bună" îngrijire posibilă. Nu contează *cine* controlează proprietatea respectivă. Ceea ce este important este ca întreaga proprietate să fie privată, ca delimitările între proprietăți să fie clar marcate și să nu fie permise transferuri de proprietate forțate sau non-voluntare. Dacă sunt îndeplinite aceste condiții și dacă este menținută piața de tip *laissez faire*, atunci cei care își „administrează prost" proprietatea pierd profituri pe care altminteri le-ar fi câștigat, iar cei care își îngrijesc proprietatea pot acumula fonduri. Astfel, cei mai pricepuți în buna gestionare devin, în cele din urmă, responsabili pentru tot mai multe proprietăți, deoarece își permit să cumpere din câștigurile lor proprietăți suplimentare, în timp ce acei care nu se pricep să gestioneze vor avea din ce în ce mai

puțin. În consecință, standardul general al gestionării va crește, și proprietatea va primi o îngrijire mai bună în general. Sistemul gestionării, recompensându-i pe bunii gestionari și penalizându-i pe cei slabi, ridică nivelul mediu al gestionării. El face acest lucru în mod automat, fără voturi politice, fără epurări politice și fără prea multă publicitate.

Ce se întâmplă când guvernul intervine și sprijină, prin împrumuturi și subvenții, întreprinderile care merg prost, administrate de incompetenți? Eficiența sistemului gestionării este viciată, dacă nu distrusă cu totul. Întreprinderile nerentabile sunt protejate prin subvențiile guvernului de consecințele proastei lor administrări. Astfel de intervenții ale guvernului iau numeroase forme – acordarea de licențe, autorizații și alte tipuri de avantaje de monopol unui individ sau unui grup; acordarea de cote și tarife pentru protejarea administratorilor interni împotriva concurenței din partea unor gestionari străini mai eficienți; și acordarea de contracte guvernamentale care pervertesc dorințele originale de consum ale publicului. Toate îndeplinesc aceeași funcție. Ele permit guvernului să se interpună între un prost gestionar și un public care a ales să nu îi fie client.

Dar dacă guvernul se amestecă în sensul opus? Dacă încearcă să grăbească procesul prin care gestionarii buni dobândesc mai multe proprietăți? Din moment ce semnul unei bune gestionări pe piața liberă este succesul, de ce nu ar putea guvernul să analizeze, pur și simplu, distribuția prezentă a proprietății și bogăției, să se asigure care sunt succesele și care eșecurile și apoi să completeze transferul proprietății de la cel sărac la cel bogat? Răspunsul este că sistemul pieței funcționează *în mod automat*, făcând ajustări zilnice ca răspuns imediat la competența diferiților gestionari. Încercările guvernamentale de a grăbi procesul prin transferarea de bani și proprietate de la săraci la bogați pot

fi făcute numai pe baza comportamentului *trecut* al gestionarilor în cauză. Dar nu există nici o garanție că viitorul va semăna cu trecutul, că cei care au fost întreprinzători de succes în trecut vor fi întreprinzători de succes în viitor! În mod similar, nu se poate ști cine dintre săracii de astăzi are competența înnăscută de a avea, în cele din urmă, succes pe o piață liberă. Programele guvernamentale, care s-ar baza – așa cum ar fi nevoite să facă – pe realizări *trecute*, ar fi în mod inerent arbitrar concepute.

Revenind la țopârlanul nostru, el este un prototip al individului sărac „care trage înapoi", considerat a fi, conform oricărui standard, un administrator prost. Astfel, el este un candidat preferat pentru schema guvernamentală al cărei scop este să grăbească procesul de piață prin care gestionarii buni dobândesc mai multă proprietate, iar cei proști o pierd pe a lor. Dar aceasta, așa cum am văzut, este o schemă destinată eșecului.

A doua apărare practică a proprietății private poate fi numită argumentul *praxeologic.* Acest punct de vedere pune accentul pe întrebarea referitoare la cine trebuie să evalueze tranzacțiile. Potrivit lui, singura evaluare științifică a unui schimb voluntar ce poate fi făcută este că toate părțile participante câștigă în sensul *ex ante*. Adică, la momentul schimbului, ambele părți acordă o valoare mai mare lucrurilor pe care le vor câștiga decât celor la care vor trebui să renunțe în schimb. Părțile nu ar face schimbul în mod voluntar dacă, la momentul respectiv, fiecare nu ar fi prețuit ceea ce va primi mai mult decât lucrurile la care trebuie să renunțe. De aceea, în sensul *ex ante*, nu se va putea face o greșeală în schimb. Totuși, o greșeală poate fi făcută în sensul *ex post* – după ce schimbul a fost înfăptuit, cineva își poate schimba evaluarea. Cu toate acestea, în majoritatea cazurilor, schimbul reflectă, de regulă, dorința ambelor părți.

Ce legătură au toate acestea cu situația țopârlanului, care este acuzat că blochează progresul și se opune transferului natural al proprietății de la cei mai puțin pricepuți la cei mai pricepuți? Conform praxeologului, răspunsul la întrebarea: „N-ar trebui el oare să fie forțat să-și vândă proprietatea celor care o pot administra mai productiv?“ este un „Nu!“ răsunător. Singura evaluare care poate fi făcută, dintr-o perspectivă științifică, este cea a schimbului voluntar. Un schimb voluntar este, în sens *ex ante*, bun. Dacă țopârlanul refuză să schimbe, nu este posibilă nici o evaluare negativă. Tot ce se poate spune este că țopârlanul își evaluează proprietatea la o valoare mai mare decât cea pe care dorește sau poate să o plătească constructorul. Deoarece nici o comparație interpersonală de utilitate sau bunăstare nu are o bază științifică (nu există nici o unitate cu care asemenea lucruri să poată fi măsurate, cu atât mai puțin comparate între diferiți oameni), nu există nici o bază legitimă pe care să se poată spune că refuzul țopârlanului de a-și vinde proprietatea este dăunător sau provoacă probleme. Este adevărat că alegerea țopârlanului servește la obstrucționarea scopului urmărit de persoane care se ocupă cu afaceri imobiliare. Dar, la urma urmelor, scopurile acestei persoane sunt la fel de obstrucționiste față de scopurile bătrânului țopârlan. În mod clar, țopârlanul nu este obligat să-și frustreze propriile dorințe pentru a le satisface pe ale altuia. Și totuși, de obicei, țopârlanul este obiectul unei cenzuri și al unei critici nejustificate, pe câtă vreme el continuă să acționeze cu integritate și curaj în fața unor presiuni sociale enorme. Toate acestea trebuie să înceteze.

PROPRIETARUL DE LOCUINȚE DIN GHETOU

Pentru mulți oameni, proprietarul de locuințe din ghetou – stăpân al mahalalei și escroc al chiriilor – este o dovadă că oamenii pot obține, încă din timpul vieții, o imagine satanică. Destinatar al unor blesteme înfocate, perniță în care chiriașii amatori de voodoo își înfig acele, exploatator al celor umili, proprietarul de locuințe din ghetou este, desigur, una dintre cele mai detestate figuri ale epocii. Rechizitoriul este lung: el cere chirii exorbitante; lasă clădirile în paragină; apartamentele lui sunt văruite cu vopsea ieftină, toxică pentru copiii mici; și, în sfârșit, permite vagabonzilor, violatorilor și beților să-i hărțuiască chiriașii. Tencuiala care cade, gunoiul revărsându-se în șuvoaie, gândacii omniprezenți, țevile sparte, spărturile din acoperiș și incendiile, toate acestea fac parte integrantă din domeniul proprietarului de locuințe din ghetou. Iar singurele creaturi care prosperă în aceste condiții sunt șobolanii.

Rechizitoriul, atât de încărcat cum pare, este fals. Proprietarul de locuințe din ghetou diferă prea puțin de alți furnizori de marfă ieftină. De fapt, el nu este diferit de oricare alt furnizor al *oricărui* fel de marfă. Ei *toți* cer prețuri cât mai mari posibile.

Să-i examinăm mai întâi pe furnizorii de marfă ieftină, inferioară și de mâna a doua, în calitate de clasă. Mai presus de orice altceva, un singur lucru se poate spune despre marfa pe care ei o cumpără și o vând: este fabricată la un preț scăzut, este de calitate inferioară sau la mâna a doua. O persoană rațională nu s-ar aștepta la o calitate ridicată, la o finisare deosebită sau la marfă

nouă atunci când prețul este un chilipir; ea nu s-ar simți jignită sau înșelată dacă s-ar dovedi că marfa la prețuri foarte mici are doar o calitate corespunzător de mică. Nu avem aceleași așteptări de la margarină, pe care le-am avea de la unt. Suntem mulțumiți cu mai puține calități la o mașină folosită, față de una nouă. Cu toate acestea, când este vorba de locuințe, în special în zonele urbane, oamenii așteaptă, ba chiar insistă, să obțină locuințe de calitate la prețuri chilipir.

Dar ce se poate spune despre acuzația că proprietarul de locuințe din ghetou cere chirii prea mari pentru clădirile lui decrepite? Aceasta este greșită. *Fiecare* încearcă să obțină cel mai ridicat preț posibil pentru ceea ce produce, și să plătească cel mai scăzut preț posibil pentru ceea ce cumpără. Proprietarii de locuințe procedează, astfel, ca și muncitorii, membrii grupurilor minoritare, socialiștii, baby-sitterii și fermierii comunali. Chiar și văduvele și pensionarii care își economisesc banii ca să preîntâmpine vreo urgență încearcă să obțină cele mai mari dobânzi posibile pentru economiile lor. Potrivit raționamentului care-l găsește demn de dispreț pe proprietarul de locuințe din ghetou, toți acești oameni trebuie condamnați, la rândul lor. Pentru că, atunci când încearcă să obțină cel mai mare beneficiu posibil, ei îi „exploatează" într-un mod identic pe cei cărora le vând sau le închiriază serviciile și capitalul lor. Dar, desigur, ei nu sunt demni de dispreț, cel puțin nu din cauza dorinței lor de a obține un beneficiu cât mai mare posibil din produsele și serviciile lor. Dar nici proprietarii de locuințe din ghetou nu sunt de disprețuit. Proprietarii de case dărăpănate sunt arătați cu degetul pentru ceva care este aproape o parte fundamentală a naturii umane, dorința de a negocia și de a obține cel mai bun târg posibil.

Criticii proprietarului de locuințe din ghetou nu reușesc să facă deosebirea între dorința de a cere prețuri mari, pe care o are oricine, și *capacitatea* de a face acest lucru, pe care nu oricine o are. Proprietarii de locuințe din ghetou fac figură aparte nu pentru că doresc să ceară prețuri mari, ci pentru că pot să o facă. De aceea, întrebarea centrală a problemei – pe care criticii o ignoră în totalitate – este de ce stau lucrurile așa.

Ceea ce îi oprește de obicei pe oameni să ceară prețuri excesiv de mari este concurența care apare imediat ce profitul marginal al oricărui produs sau serviciu începe să crească. Dacă, de exemplu, prețul unor jucării începe să crească, fabricanții existenți își vor mări producția, noi întreprinzători vor intra în activitate, jucăriile uzate de tipul respectiv vor începe poate să se vândă la mâna a doua etc. Toate aceste activități tind să contracareze creșterea inițială de preț. Dacă prețul apartamentelor de închiriat începe să crească brusc din cauza unei crize subite de locuințe, forțe similare vor intra în joc. Vor fi construite locuințe noi de către proprietarii de imobile existenți și de alții noi care sunt atrași în ramură de creșterea prețurilor. Casele vechi vor începe să fie renovate; pivnițele și podurile vor căpăta statut de locuință. Toate aceste activități vor face să scadă prețul caselor și să remedieze criza de locuințe.

Dacă proprietarii de locuințe din ghetou ar încerca să ridice chiriile în absența unei crize a locuințelor, ei ar descoperi că le este greu să își mențină apartamentele închiriate. Pentru că atât vechii chiriași, cât și cei noi ar pleca, fiind tentați de chiriile relativ mici cerute în alte părți. Chiar dacă proprietarii s-ar alia (formând un cartel) pentru a crește chiriile, ei nu ar putea menține creșterea în absența unei crize a locuințelor. O astfel de încercare ar fi contracarată de noi întreprinzători, care nu fac parte din cartelul celor vechi și care s-ar grăbi să iasă în întâmpinarea

cererii de locuințe la preț scăzut. Ei ar cumpăra casele existente și ar construi altele noi. Chiriașii, desigur, s-ar repezi spre locuințele din afara cartelului. Cei care au rămas în locuințele cu preț ridicat ar tinde să folosească mai puțin spațiu, fie mutându-se câte doi, fie căutând locuințe cu spațiu mai mic decât înainte. Pe măsură ce se petrec aceste lucruri, ar fi din ce în ce mai greu pentru proprietarii din cartel să-și mențină clădirile închiriate în întregime. Inevitabil, cartelul s-ar sparge, pentru că proprietarii ar căuta să-și păstreze chiriașii în singurul mod posibil: coborând chiriile. Iată de ce este înșelător să se pretindă că proprietarii cer orice chirie vor ei. Ei cer acel nivel de preț pe care piața îl va suporta, așa cum face toată lumea.

Un alt motiv pentru a caracteriza informația ca fiind nejustificată este că, la urma urmei, nu există un sens legitim al conceptului de a cere un preț prea mare. „A cere un preț prea mare" nu poate însemna decât „a cere mai mult decât ar vrea cumpărătorul să plătească". Dar din moment ce noi toți am vrea cu adevărat să nu plătim *nimic* pentru spațiul nostru de locuit (sau poate minus infinit, ceea ce ar fi echivalent cu plata, efectuată de către proprietar către *chiriaș*, a unei sume infinite de bani pentru a locui în clădirea lui), proprietarii care cer totuși ceva sunt învinuiți că cer prea mult. Despre oricine vinde la un preț mai mare decât zero se poate spune că cere un preț prea mare, pentru că noi toți am vrea să nu plătim nimic (sau să plătim minus infinit) pentru ceea ce cumpărăm.

Dacă nu dăm atenție acuzației că proprietarul de locuințe din ghetou cere un preț prea mare, socotind-o falsă, ce putem spune despre imaginea șobolanilor, a gunoiului și a tencuielii căzute etc.? Este, oare, proprietarul de locuințe din ghetou responsabil pentru aceste condiții? Deși este extrem de la modă să răspunzi afirmativ, acest lucru nu ne satisface. Aceasta

deoarece problema locuințelor din ghetou nu este o problemă de ghetou, nici una de locuințe. Ea este o problemă de *sărăcie*, o problemă pentru care proprietarul de locuințe din ghetou nu poate fi considerat responsabil. Și când nu este efectul sărăciei, nu mai rămâne deloc o problemă socială.

Locuințele din ghetou și toate ororile lor nu constituie o problemă atunci când locuitorii sunt oameni care își permit locuințe de calitate mai ridicată, dar *preferă* să trăiască în ghetou pentru că astfel pot economisi bani. O asemenea alegere poate să nu fie prea populară, dar deciziile libere ale altor oameni, care îi afectează numai pe ei, nu pot fi clasificate drept o problemă socială. (Dacă s-ar putea face acest lucru, am fi cu toții în primejdie de a vedea cele mai deliberate alegeri ale noastre, gusturile și dorințele cele mai scumpe nouă caracterizate ca „probleme sociale" de oamenii cu gusturi diferite de ale noastre.)

Locuințele din ghetou *constituie* o problemă atunci când chiriașii locuiesc acolo de nevoie – nedorind să rămână acolo, dar neputând să-și permită ceva mai bun. Situația lor este desigur tristă, dar vina nu este a proprietarului. Dimpotrivă, el asigură un serviciu necesar, dată fiind sărăcia chiriașilor. Ca dovadă, să examinăm o lege care ar interzice existența ghetourilor și, deci, și a proprietarilor de locuințe din ghetouri, fără a prevedea nimic altceva în privința chiriașilor din ghetouri, cum ar fi asigurarea de locuințe pentru săraci sau un venit adecvat pentru cumpărarea sau închirierea unor locuințe bune. Argumentul susține că, dacă proprietarul de locuințe din ghetou îi face într-adevăr rău chiriașului său, atunci eliminarea lui – *toate celelalte condiții rămânând neschimbate* – ar trebui să ducă la creșterea netă a bunăstării chiriașului. Dar legea nu ar realiza acest lucru. Ea i-ar afecta nu numai pe proprietarii de locuințe din ghetou, ci și pe chiriașii acestora. Ba chiar i-ar afecta mai mult pe chiriași, pentru

că proprietarii ar pierde, poate, una dintre mai multe surse de venit; chiriașii însă și-ar pierde locuințele. Ei ar fi forțați să locuiască cu chirie în spații mai scumpe și să suporte o scădere corespunzătoare a sumelor de bani disponibili pentru hrană, medicamente și alte necesități. Nu. Problema nu este proprietarul de locuințe din ghetou, ci sărăcia. Doar dacă proprietarul ar fi *cauza* sărăciei, el ar putea fi acuzat, în mod legitim, pentru relele locuințelor din ghetou.

Dacă nu este mai necinstit decât alți negustori, de ce atunci proprietarul de locuințe din ghetou a fost ales drept țintă a defăimării? La urma urmelor, cei care vând haine uzate vagabonzilor din Bowery nu sunt învinuiți de nimic, deși marfa lor este inferioară, prețurile sunt ridicate, iar cumpărătorii, săraci și neajutorați. Totuși, în loc să-i învinuim pe negustori, se pare că știm unde este vina, în sărăcia și condiția precară a vagabondului din Bowery. În mod asemănător, oamenii nu-i învinuiesc pe proprietarii locurilor unde se vând vechituri pentru condiția în care se găsește marfa lor sau pentru faptul că mușteriii lor sunt strâmtorați. Oamenii nu-i învinuiesc pe proprietarii brutăriilor unde se vinde pâine veche de o zi pentru faptul că pâinea nu este proaspătă. Dimpotrivă, ei înțeleg că, dacă nu ar exista magazinele de vechituri sau de pâine veche, cei săraci s-ar găsi într-o situație și mai rea decât cea prezentă.

Deși răspunsul poate fi numai de natură speculativă, s-ar părea că există o relație pozitivă între dimensiunea amestecului guvernamental într-un domeniu economic, pe de o parte, și abuzul, precum și invectivele aruncate asupra oamenilor de afaceri din domeniul respectiv, pe de altă parte. Au existat puține legi care să se amestece în problema magazinelor de vechituri sau ale brutăriilor cu pâine veche de o zi, dar multe în domeniul locuințelor. Prin urmare, trebuie să scoatem în relief legătura dintre

intruziunea guvernamentală pe piața locuințelor și afectarea imaginii publice a proprietarului de locuințe din ghetou.

Că există o implicare guvernamentală puternică și variată pe piața locuințelor nu poate fi negat. Proiectele de locuințe în zone largi, proiectele de renovare urbană sau de locuințe „publice" sunt numai câteva exemple. Fiecare dintre acestea a dat naștere la mai multe probleme decât a rezolvat. Au fost distruse mai multe locuințe decât au fost create, tensiunile rasiale au fost exacerbate, iar viața comunităților a fost tulburată. În fiecare caz, se pare că efectele nedorite ale birocrației și cârpăcelii sunt puse pe seama proprietarului de locuințe din ghetou. El este învinuit pentru o mare parte din supraaglomerarea provocată de programul de renovare urbană. El este învinuit pentru că nu-și întreține clădirile la standardele stabilite prin coduri de construcții nerealiste care, dacă ar fi îndeplinite, *ar înrăutăți* situația chiriașului din ghetou. (Obligativitatea „caselor Cadillac" nu poate decât să-i afecteze pe locuitorii „caselor Volkswagen". Ea situează toate locuințele în afara puterii de cumpărare a săracilor.)

Poate că cea mai critică legătură dintre guvern și reputația proastă de care se bucură proprietarul de locuințe din ghetou este legea privind controlul chiriilor. Aceasta deoarece legislația privind controlul chiriilor transformă stimulentele curente, bazate pe profit, care pun întreprinzătorul *în slujba* clientului lui, în stimulente care îl fac dușmanul direct al clienților lui chiriași.

De obicei, proprietarul (sau orice alt om de afaceri) câștigă bani servind nevoile chiriașilor lui. Dacă el nu reușește să satisfacă aceste nevoi, chiriașii vor avea tendința de a se muta în altă parte. Apartamentele goale înseamnă, desigur, o pierdere de venit. Reclamele, agenții de închirieri, reparațiile, zugrăvitul și alte lucruri implicate de reînchirierea unui apartament reprezintă cheltuieli suplimentare. În plus, proprietarul care nu

reușește să satisfacă cerințele chiriașilor s-ar putea vedea nevoit să ceară chirii mai mici decât ar fi putut obține în mod obișnuit. Ca și în alte afaceri, clientul „are întotdeauna dreptate", iar negustorul care ignoră această zicală o face pe riscul lui.

Dar în condițiile controlării chiriilor, sistemul stimulentelor este răsturnat. În acest caz, proprietarul poate câștiga cel mai mare profit *nu* prin satisfacerea chiriașilor lui, ci tratându-i fără respect, mințindu-i, insultându-i și refuzând să facă reparațiile cuvenite. Când chiriile sunt controlate în mod legal la niveluri mai scăzute decât valoarea lor de piață, proprietarul câștigă cel mai mare profit nu servindu-și chiriașii, ci *descotorosindu-se de ei.* Aceasta deoarece atunci el poate să-i înlocuiască cu chiriași care plătesc mai mult și ale căror chirii nu sunt controlate.

Dacă sistemul de stimulente este răsturnat în condițiile controlului chiriilor, intrarea în ramura „proprietarilor" este decisă prin procesul de autoselecție. Tipurile de oameni atrași într-o ocupație sunt influențate de tipul de muncă ce trebuie făcută în ramura respectivă. Dacă ocupația cere (financiar) servirea clienților, va fi atras un anumit tip de proprietar. Dacă ocupația cere (financiar) hărțuirea clienților, atunci va fi atras un tip foarte diferit de proprietar. Cu alte cuvinte, în multe cazuri, reputația proprietarului de locuințe din ghetou ca fiind avar, viclean etc. poate fi binemeritată, dar, *în primul rând*, programul de control al chiriilor este cel care încurajează acest tip de oameni să devină proprietari.

Dacă proprietarului de locuințe din ghetou i s-ar interzice să mai aibă proprietăți în ghetouri și dacă această interdicție ar fi aplicată cu strictețe, starea săracului din ghetou s-ar înrăutăți în mod considerabil, așa cum am văzut. Interzicerea chiriilor mari, prin controlul chiriilor și alte legi similare, este cea care provoacă deteriorarea locuințelor. Interzicerea locuințelor de calitate proastă, prin coduri ale locuințelor și alte măsuri similare, îi

determină pe proprietari să părăsească acest domeniu de activitate. Rezultatul este că, astfel, chiriașii au mai puține opțiuni, iar cele pe care le au sunt de calitate scăzută. Dacă proprietarii nu pot obține, prin furnizarea de locuințe săracilor, la fel de mult profit ca în alte ocupații, ei vor părăsi domeniul. Încercările de a scădea chiriile și a menține o calitate ridicată prin interdicții nu pot să ducă decât la micșorarea profiturilor, eliminarea proprietarilor din domeniu și lăsarea chiriașilor săraci într-o stare cu mult mai proastă decât înainte.

Ar trebui amintit faptul că nu proprietarul de locuințe din ghetou este cauza fundamentală a existenței mahalalei, și că cele mai rele „excese" ale acestuia se datorează programelor guvernamentale, în special controlului chiriilor. Proprietarul de locuințe din ghetou are o contribuție pozitivă în societate; fără el, economia ar fi într-o stare mai proastă. Faptul că el continuă să-și îndeplinească sarcina lipsită de mulțumire, în mijlocul tuturor abuzurilor și acuzațiilor, nu poate fi decât o dovadă a naturii sale fundamental eroice.

NEGUSTORUL DIN GHETOU

Cum de îndrăznește el să ceară prețuri atât de scandalos de mari pentru o marfă atât de proastă? Magazinul este împuțit, serviciul este oribil, iar garanțiile nu fac doi bani. Ratele pentru cumpărături au să te îndatoreze față de ei pentru tot restul vieții tale. Clienții acestor lipitori sunt printre cei mai săraci și cei mai naivi în materie de bani care se pot găsi. Singurul remediu este interzicerea prețurilor ridicate, a produselor de calitate proastă, a planurilor de rate necinstite și, în general, a exploatării săracilor.

Acesta este punctul de vedere al majorității celor care au ținut discursuri despre „problema" negustorului din ghetou. Și într-adevăr, el este într-o oarecare măsură plauzibil. La urma urmelor, negustorii din ghetouri sunt, în general, bogați și albi, iar clienții lor sunt în general săraci, membri ai grupurilor de minorități. Marfa vândută în magazinele din ghetou este adesea mai scumpă decât cea vândută în alte zone, și de calitate inferioară. Totuși, soluția propusă, aceea de a-i obliga pe negustorii din ghetou să urmeze practicile din alte cartiere, centrale, nu va funcționa. O astfel de obligativitate îi va afecta mai degrabă pe cei pe care vrea să-i ajute, pe săraci.

Este ușor de argumentat că, dacă interzici ceva rău, se va întâmpla ceva bun. Este simplu, dar nu întotdeauna adevărat. Și este în mod evident neadevărat în cazul negustorului din ghetou și al practicilor lui în afaceri. Acest argument facil ignoră cu abilitate cauzele problemei: de ce prețurile sunt cu adevărat mai mari în ghetou.

Deși, la prima vedere, poate să *pară* că prețurile sunt mai mari în cartierele luxoase decât în ghetou, acest lucru se datorează faptului că magazinele din ghetou și cele din cartierele luxoase nu vând, de fapt, aceleași lucruri. Calitatea mărfii vândute este mai scăzută în ghetou. Acest lucru este valabil chiar și în cazul unor mărfuri care par identice. O sticlă de ketchup Heinz, de exemplu, poate să aibă un preț mai mare în cartierul de lux, dar produsul care se vinde acolo este ketchup plus decorul magazinului, livrarea și alte servicii, plus avantajul de a face cumpărături aproape de casă, la orice oră din zi și din noapte. Aceste facilități fie lipsesc cu desăvârșire în magazinul din ghetou, fie sunt prezente într-o formă restrânsă. Când sunt luate în considerare, devine clar faptul că, în ghetou, clientul primește mai puțin pentru banii lui decât consumatorul dintr-un cartier de lux.

Acest lucru trebuie să fie adevărat, deoarece prețurile cerute de negustorul din ghetou reflectă cheltuieli de funcționare „ascunse", pe care negustorul din afara ghetoului nu este nevoit să le facă. În ghetou, rata furturilor și a altor tipuri de delicte este mai ridicată. Acolo sunt mai multe pierderi de pe urma incendiilor, iar pericolul unor pagube datorate tulburărilor de stradă este mai mare. Toate acestea duc la creșterea primelor de asigurare pe care trebuie să le plătească negustorul. În același timp, ele duc la creșterea cheltuielilor necesare pentru instalarea de sisteme de alarmă, a lacătelor și porților, folosirea câinilor de pază, a polițiștilor privați etc.

Astfel, deoarece costurile desfășurării unei afaceri sunt mai ridicate în ghetou, prețurile cerute trebuie să fie mai mari. Dacă ele nu ar fi așa, negustorii din ghetou ar obține un profit mai mic decât cei din afara ghetoului și ar abandona zona pentru alte locuri mai bune. Ceea ce menține prețurile din ghetou ridicate *nu* este „lăcomia" negustorului din ghetou; căci *toți* negustorii,

din interiorul și din afara ghetoului, sunt lacomi. Ceea ce menține prețurile din ghetou ridicate sunt costurile ridicate ale desfășurării de afaceri în acele zone.

De fapt, există o tendință constantă ca profiturile din diferite domenii de activitate să se egalizeze sau să se echilibreze (dată fiind variația așteptată pentru riscul profitului și alte avantaje sau dezavantaje nepecuniare). Iar situația negustorilor din ghetou exemplifică această tendință. Când profiturile din zona A sunt mai mari decât cele din zona B, negustorii sunt atrași din B spre A. Atunci când, drept rezultat, în zona B rămân doar câțiva negustori, concurența de acolo scade și profiturile cresc. Și, pe măsură ce tot mai mulți negustori sosesc în zona A, concurența de aici crește, iar profiturile scad. De aceea, chiar dacă la un anumit moment negustorii din ghetou realizează profituri mai mari decât ceilalți, ei nu pot continua să obțină profituri mai mari pentru multă vreme. Dacă se pot obține profituri mai mari în ghetou, negustorii sunt atrași acolo, iar concurența rezultată tinde să împingă profiturile în jos, spre echilibru. Iar ca răspuns la scăderea concurenței din afara ghetoului, profiturile din acel loc s-ar ridica spre echilibru.

Negustorul din ghetou ca binefăcător

Chestiunea avantajelor și a dezavantajelor nepecuniare nu a fost încă discutată. Dar acestea există. Și toate avantajele nepecuniare sunt de partea negustorului localizat în afara ghetoului. În afară de faptul că-și riscă viața și proprietatea, negustorul din ghetou trebuie să mai suporte și disprețul unui public supărat, furios și plin de resentimente la adresa *lui*, deoarece, printre altele, îi vinde marfă proastă la prețuri ridicate.

Din cauza insultelor suferite de negustorul din ghetou, rata profitului va fi mai ridicată în ghetou decât în afara lui. Cu alte

cuvinte, profiturile vor rămâne stabile la un nivel la care negustorii din ghetou câștigă un profit mai mare decât alți negustori, dar nu atât de mare încât să-i tenteze pe alți negustori să intre în ghetou. Negustorii din afara ghetoului nu vor fi atrași în interior de acest profit suplimentar, deoarece el va fi mai puțin decât suficient pentru a-i compensa pentru umilințele și riscurile suplimentare pe care ei le-ar suferi ca negustori în ghetou. Negustorii care rămân în ghetou sunt cel mai puțin influențați de umilințele și riscurile implicate. Pentru ei, profitul suplimentar este o compensație suficientă. Cu alte cuvinte, va exista (și există întotdeauna) o procedură de autoselecție, prin care cei care au cea mai mare toleranță față de riscurile și umilințele din ghetou vor fi determinați de profitul suplimentar să rămână acolo. Cei cu cea mai mică toleranță nu vor fi compensați de profiturile suplimentare și se vor îndrepta spre zone mai bune.

Dacă toleranța negustorilor din ghetou scade, rata de echilibru a profitului va trebui să crească. Dacă nu crește, aceia dintre negustorii din ghetou care au cea mai mică capacitate de a suporta umilințe vor părăsi zona. Concurența va scădea, iar negustorii rămași vor putea să ridice prețurile și, prin urmare, profiturile. Această creștere a profiturilor va fi tocmai suficientă pentru a-i compensa pe negustorii rămași pentru sensibilitățile lor crescute. Deci, motivul pentru care prețurile din ghetou nu sunt mai mari decât în realitate este că acești negustori au o mai mare capacitate de a suporta riscurile, disprețul și abuzul.

În lumina celor de mai sus, negustorul din ghetou, care cere prețuri exagerat de mari, poate fi considerat un binefăcător. Aceasta deoarece capacitatea sa de a rezista presiunilor exercitate asupra lui este cea care menține prețurile din ghetou la nivelul actual. În lipsa acestei capacități, prețurile ar fi și mai mari.

Un alt aspect surprinzător trebuie examinat. Personajul negativ, dacă există unul, nu este negustorul din ghetou, cel a cărui toleranță față de umilințe menține prețurile *scăzute*; răii sunt mai degrabă cei care îl acoperă cu dispreț și abuzuri și îl admonestează pentru că cere prețuri mari pentru marfă proastă. Acești „jalnici nababi ai negativismului" sunt cei care reușesc să mențină prețurile din ghetou *ridicate*. Aceste persoane ursuze, de obicei politicieni locali și „lideri" ai comunității, în căutare de putere și de o bază politică, sunt cei care ridică marja de profit de echilibru, necesară pentru a ține negustorii în ghetou. Dacă ei ar renunța la dezaprobările lor nechibzuite, dezavantajele nepecuniare ale negustoriei în ghetou ar scădea și, odată cu ele, marja de profit de echilibru și deci prețurile din ghetou. Oricât de paradoxal ar fi, cei care vociferează cel mai tare, plângându-se de prețurile mari cerute de negustorii din ghetou, sunt, de fapt, responsabili pentru menținerea acestor prețuri mai ridicate decât în mod obișnuit!

Această analiză nu se reduce la cazurile în care comunitatea din ghetou este neagră, iar negustorii sunt albi. Pentru că riscul de furt, incendiu și pagubă prin vandalism sau revoltă l-ar face și pe un negustor negru sau portorican să ridice prețurile. Iar abuzul la care, prin urmare, negustorul va fi supus ar duce prețurile încă și mai sus. Negustorul care este membru al unei minorități ar avea de suportat o critică și mai dureroasă – acuzația că este un trădător al grupului său etnic. De aceea, analiza se va aplica și mai bine atunci când negrii și portoricanii vor începe să-i înlocuiască pe albi ca negustori în ghetou.

Restricțiile nu pot decât să dăuneze

Acum poate fi evaluat efectul unei legi care să-i interzică negustorului din ghetou să ceară prețuri mai mari decât cele din alte părți. Pur și simplu, i-ar alunga pe negustori din ghetou!

Costuri mai mari de desfășurare a afacerilor, fără posibilitatea de a le recupera prin prețuri mai mari, înseamnă profituri mai reduse. Nici un negustor nu ar rămâne de bunăvoie într-o astfel de afacere. De fapt, negustorii nu vor rămâne în ghetou dacă nu pot să câștige un profit mai mare decât poate fi câștigat în altă parte, profit care să-i compenseze pentru dezavantajele nepecuniare.

Dacă interdicția ar fi aplicată strict, practic *toți* negustorii ar părăsi ghetoul și și-ar căuta norocul în altă parte, rămânând doar extrem de puțini. Atunci, clienții ar fi nevoiți să stea la coadă la puținele magazine rămase, reducând astfel costurile și crescând profiturile până la punctul în care negustorii să fie compensați pentru costurile mai mari ale unei afaceri în ghetou. Dar aceasta ar însemna că locuitorii ghetoului ar trebui să stea la coadă o bună bucată de vreme pentru a cumpăra ceva. Și, mai mult ca probabil, clienții îi vor acoperi cu insulte pe negustorii din ghetou, pentru serviciile tot mai proaste de care ar avea parte. Astfel de mulțimi s-ar putea dovedi chiar necontrolabile. Într-o asemenea situație, puținii negustori rămași ar fi forțați să închidă. Cetățenii ghetoului, „liderii" comunității, înțelepții și comentatorii i-ar blama atunci pe negustorii din ghetou pentru că părăsesc comunitatea.

Plecarea negustorilor din ghetou ar provoca durere și suferință la o scară cu adevărat monumentală. Locuitorii ghetoului ar fi obligați să parcurgă distanțe mari, pentru a face cumpărăturile pe care înainte le făceau în cartierul lor. Ei ar plăti prețuri puțin mai mici pentru bunuri de o calitate puțin mai mare, dar aceste câștiguri ar fi mai mult decât contrabalansate de cheltuielile mai mari cu transportul și de timpul pierdut în tranzit. Știm că se va întâmpla așa, deoarece aceste opțiuni se află *întotdeauna* la dispoziția locuitorilor din ghetou. Din moment ce, în

prezent, localnicii frecventează magazinele din vecinătate, aceștia probabil simt că e mai bine pentru ei așa.

Locuitorii ghetoului nu ar putea nici măcar să cadă la o înțelegere prin care unii să facă cumpărături pentru ceilalți. Implicit, acest lucru i-ar transforma pe unii dintre ei în negustori de ghetou, iar noii negustori de ghetou ar avea la îndemână aceleași opțiuni pe care le aveau la dispoziție și cei vechi. Nu există nici un motiv pentru a presupune că ei ar fi insensibili la stimulentele financiare care i-au gonit pe cei vechi afară din ghetou. Singurul mod rezonabil în care locuitorii ghetoului ar putea stăpâni această situație neobișnuită ar fi să formeze un „colectiv pentru cumpărături", ai cărui membri să se ajute unii pe alții în sarcina dificilă a cumpărăturilor. Dar a face asta ar însemna a reveni la un mod de viață în care strângerea hranei devine o activitate deosebit de cronofagă. În loc să-și dezvolte activitățile de producători și să iasă singuri din sărăcie, locuitorii ghetoului ar fi reduși la a căuta scheme colectiviste, devenite necesare din cauza dispariției negustorilor din ghetou. Drept dovadă că această alternativă este ineficientă, ea nu este utilizată în prezent, la concurență cu negustorul din ghetou.

Dacă această lege ar fi adoptată, „forțele progresiste" ale planificării orașului ar propune, fără îndoială, soluția alternativă de a lăsa guvernul să intervină, naționalizând afacerea negustorului (din ghetou). Această logică sfidează analiza. Pentru că, din moment ce este clar de la început că intervenția guvernului ar duce la haos (prin interzicerea diferențelor de preț din ghetou), cum ar putea consta soluția într-o și mai mare intervenție guvernamentală?

Prima problemă a soluției sugerate este imoralitatea ei. Ea implică faptul de a-i obliga pe toți să plătească pentru o industrie alimentară naționalizată, indiferent dacă vor sau nu. De

asemenea, ea restrânge libertatea cetățenilor, interzicându-le să intre în această ramură de activitate.

A doua problemă este una pragmatică. Pe baza dovezilor disponibile, o astfel de soluție nu ar funcționa. Până în prezent, toate guvernele implicate în economie au fost marcate de ineficiență, venalitate și corupție, iar dovezile sugerează că acest lucru nu este accidental.

Ineficiența este ușor de explicat și destul de larg înțeleasă. Ne putem aștepta ca o „întreprindere" guvernamentală să fie ineficientă pentru că ea este imună la procesul de selecție al pieței. Pe piață, întreprinzătorii cei mai capabili să satisfacă dorințele consumatorilor culeg cele mai mari profituri. Dimpotrivă, întreprinzătorii care sunt cel mai puțin eficienți, care oferă cele mai puține satisfacții consumatorilor, suferă pierderi. În consecință, ei au tendința de a fi scoși de pe piață, făcând posibilă creșterea și dezvoltarea celor care sunt în mai mare măsură adepți ai satisfacerii consumatorilor. Acest proces continuu de selecție a celor mai potriviți asigură eficiența întreprinzătorilor. Din moment ce guvernul este imun la el, el nu reușește să regleze activitatea economică guvernamentală.

Venalitatea și corupția guvernului sunt încă și mai ușor de văzut. Ceea ce este totuși dificil este înțelegerea faptului următor: corupția este o parte *necesară* a funcționării guvernamentale în afaceri. Aceasta este mai greu de înțeles, din cauza presupunerilor noastre esențiale privind motivațiile celor care intră în guvern. Noi admitem cu ușurință că oamenii intră în afaceri pentru a câștiga bani, prestigiu sau putere. Acestea sunt aspirații umane fundamentale. Dar atunci când este vorba de guvern, pierdem din vedere această optică fundamentală. Credem că cei care intră în serviciul guvernului sunt „deasupra luptei". Ei sunt „neutri" și „obiectivi". Am putea recunoaște că *unii* dintre

oficialii guvernamentali sunt venali, corupți și interesați de profit, dar aceștia sunt considerați excepții de la regulă. Motivația *fundamentală* a celor din guvern este, insist, servirea altruistă a altora.

Este timpul ca acest concept eronat să fie pus sub semnul întrebării. Indivizii care intră în guvern nu sunt diferiți de nici un alt grup. Ei moștenesc *toate* tentațiile pe care trupul le moștenește. Noi știm că putem să presupunem interesul de sine din partea oamenilor de afaceri, a sindicaliștilor și a altora. Dar la fel de clar se poate presupune că acesta funcționează și la oficialii guvernamentali. Nu la unii dintre ei, ci la *toți.*

Nu este deloc necesar să subliniem semnificația tuturor eșecurilor guvernamentale din domeniul industriei alimentare: subvenții pentru agricultură, tarife, prețuri minime sau maxime, precum și politicile de tipul „nu cultiva pe acest teren". În mod clar, aceste programe nu sunt numai încercări ineficiente de a asigura bunăstarea publică, deși ele sunt și acest lucru. Dar cedările făcute către marii fermieri și plățile făcute cu scopul de a nu cultiva pe un anumit teren sunt și tentative, fin deghizate din partea birocraților guvernamentali, de a înșela publicul.

Dacă guvernul ar deveni negustor în ghetou, situația ar fi cu mult mai rea decât în condițiile existenței negustorilor privați din această zonă. Ambele grupuri urmăresc profitul. Singura diferență este că unul dintre ele are puterea de a ne obliga să ne supunem; celălalt, nu. Guvernul ne poate obliga să-i fim clienți; negustorii privați pot doar să concureze între ei în acest scop.

SPECULANTUL

Ucideți speculanții! Acesta este strigătul ce s-a făcut auzit în timpul oricărei perioade de foamete care a existat vreodată. Pornit de la demagogi, care cred că speculantul provoacă moartea prin înfometare din cauza creșterii prețurilor la alimente, acest strigăt este sprijinit cu fervoare de mase de analfabeți în ale economiei. Acest mod de a gândi, sau mai degrabă de a nu gândi, a permis dictatorilor să aplice până și pedeapsa cu moartea negustorilor de alimente care cereau prețuri ridicate în perioadele de foamete. Și aceasta fără măcar cel mai mic protest din partea celor preocupați de obicei de drepturile și libertățile civile.

Cu toate acestea, adevărul în această problemă este că, departe de a provoca înfometare și foamete, speculantul este tocmai cel care le previne. Și, departe de a salva viețile oamenilor, tocmai dictatorul este cel care ar trebui să poarte cea mai mare răspundere pentru provocarea foametei de la bun început. De aceea, ura populară față de speculant este o pervertire a dreptății inimaginabil de mare. Putem vedea cel mai bine acest lucru dacă înțelegem că speculantul este o persoană care cumpără și vinde mărfuri în speranța de a realiza un profit. El este cel care, conform unei vechi zicale, încearcă „să cumpere ieftin și să vândă scump".

Dar ce-are de-a face faptul de a cumpăra ieftin, de a vinde scump și a realiza un profit, cu salvarea oamenilor de la înfometare? Adam Smith a explicat cel mai bine acest lucru prin doctrina „mâinii invizibile". Conform acestei doctrine, „fiecare

individ se străduiește să își utilizeze capitalul astfel încât ceea ce produce să aibă o valoare cât mai mare. În general, el nici nu urmărește să promoveze interesul public și nici nu știe cât de mult îl promovează. El nu urmărește decât propria-i siguranță, propriu-i câștig. Prin aceasta, el este condus ca de o mână invizibilă să țintească un scop care nu a făcut deloc parte din intenția lui. Urmărindu-și propriul interes, el îl promovează adesea pe cel al societății, mai eficient decât atunci când are într-adevăr intenția să îl promoveze."[1] Speculantul de succes deci, acționând în propriul lui interes egoist, fără să știe și fără să-i pese de interesul public, îl promovează pe acesta din urmă.

În primul rând, speculantul atenuează efectele foametei, făcând provizii de alimente în perioadele de abundență, fiind motivat de profitul personal. El cumpără și depozitează alimente pentru ziua când acestea ar putea deveni o raritate, ceea ce îi va permite să le vândă scump. Consecințele activității lui sunt extinse. Ele acționează ca un semnal pentru alți oameni din societate, care sunt încurajați de activitatea speculantului să facă la fel. Consumatorii sunt încurajați să mănânce mai puțin și să facă economii, importatorii să importe mai mult, fermierii să-și îmbunătățească recoltele, constructorii să construiască mai multe depozite, iar negustorii să facă rezerve de alimente. Așadar, îndeplinind doctrina „mâinii invizibile", speculantul, prin activitatea-i ce urmărește propriul lui profit, duce în perioadele de abundență la crearea unor rezerve de alimente mai mari decât în mod obișnuit, atenuând în acest fel efectele anilor grei care vin.

Cu toate acestea, se va obiecta că aceste consecințe bune vor veni numai dacă speculantul prevede corect condițiile viitoare.

---

[1] Adam Smith, A*n Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations,* Random House, 1973 (parafrază), p. 243.

Dar dacă el se înșală? Dacă el prezice ani de abundență – și vinde, încurajându-i și pe alții să facă la fel – și urmează ani de lipsuri? În acest caz, nu ar fi el responsabil pentru *creșterea* asprimii foametei?

Ba da. Dacă speculantul s-ar înșela, el ar fi responsabil pentru mult rău. Dar există forțe puternice care lucrează pentru a-i elimina pe speculanții incompetenți. De aceea, pericolul pe care ei îl reprezintă și răul pe care îl fac sunt mai mult teoretice decât reale. Speculantul care face predicții greșite va suferi mari pierderi financiare. A cumpăra scump și a vinde *ieftin* poate direcționa greșit economia, dar în mod sigur constituie o grea lovitură pentru buzunarul speculantului. Nu ne putem aștepta ca un speculant să nu fi greșit niciodată în materie de predicții, dar dacă previziunile lui sunt mai mult greșite decât corecte, el va tinde să-și piardă stocul de capital. Astfel, el nu va rămâne într-o poziție din care să poată agrava foametea prin erorile sale. Aceeași activitate care afectează publicul îl afectează automat și pe speculant, împiedicându-l să continue astfel de activități. Așadar, în orice moment dat, speculanții existenți vor fi, probabil, foarte eficienți și, în consecință, benefici pentru economie.

Să comparăm acum toate acestea cu activitatea agențiilor guvernamentale, atunci când ele își asumă sarcina speculantului de a stabiliza piața alimentelor. Și ele încearcă să traseze o linie fină între a face rezerve de hrană prea mari și prea mici. Dar dacă ele greșesc, nu există nici un proces de înlăturare. Salariul unui funcționar guvernamental nu crește sau scade odată cu succesul speculațiilor acestuia. Din moment ce banii care vor fi câștigați sau pierduți nu sunt ai lor, grija cu care ne putem aștepta ca birocrații să-și desfășoare speculațiile lasă mult de dorit. Nu există nici o îmbunătățire automată, zilnică și continuă în acuratețea birocraților, așa cum există în cazul speculanților privați.

Obiecția – citată adesea – rămâne aceea că din cauza speculantului prețurile alimentelor cresc. Totuși, dacă activitatea lui este studiată cu atenție, se va vedea că efectul total este mai degrabă acela de *stabilizare* a prețurilor.

În perioadele de abundență, când prețurile alimentelor sunt de obicei scăzute, speculantul cumpără. El retrage de pe piață o parte din hrană, ceea ce duce la creșterea prețurilor. În anii de lipsă care urmează, aceste alimente păstrate ca rezervă sunt scoase pe piață, ceea ce duce la scăderea prețurilor. Desigur, alimentele vor fi scumpe în timpul foametei, iar speculantul le va vinde la un preț mai mare decât cel la care le-a cumpărat. Dar alimentele nu vor fi la fel de scumpe cum ar fi fost *fără* activitatea lui! (Este necesar să ne amintim că speculantul nu este *cauza* crizelor de alimente, care sunt, de obicei, rezultatul recoltelor nereușite și al altor dezastre naturale sau provocate de om.)

Efectul speculantului asupra prețurilor alimentelor este acela de a le nivela. În perioadele de abundență, când prețurile alimentelor sunt *scăzute*, speculantul care *cumpără* și depozitează alimente face ca prețurile acestora să crească. În perioadele de foamete, când prețurile alimentelor sunt *ridicate*, speculantul vinde alimente și face ca prețurile să *scadă*. Ca efect, el obține profituri. Acesta nu este un lucru rău; dimpotrivă, speculantul îndeplinește un serviciu valoros.

Cu toate acestea, în loc să onoreze speculantul, demagogii și adepții lor îl insultă. Dar interzicerea speculațiilor cu alimente are asupra societății același efect pe care l-ar avea faptul de a împiedica veveriţele să pună deoparte alune pentru iarnă – ar duce la înfometare.

IMPORTATORUL

Uniunea Internațională a Muncitorilor din Industria de Galanterie pentru Femei (ILGWU[1]) a lansat, de curând, o campanie de publicitate neobișnuită, mare și scumpă. Este un apel rasist și șovin nemaiîntâlnit. Tema campaniei este aceea că „străinii" (necinstiți și pe nemeritate) iau locurile de muncă ale americanilor (cinstiți, demni și sinceri). Poate cea mai celebră reclamă din serie este cea care prezintă un steag american deasupra inscripției „Made in Japan". O alta prezintă imaginea unei mănuși de baseball cu textul „Marele joc neamerican". Textul care însoțește reclama explică faptul că mănușile de baseball și steagurile americane sunt importate.

La raison d'etre, ni se spune, a acestor atacuri severe asupra importurilor este faptul că ele creează șomaj în America. Iar la nivel superficial, argumentul pare plauzibil. La urma urmelor, fiecare steag american sau mănușă de baseball care *ar fi putut* fi produse în interior, dar în schimb au fost importate, reprezintă muncă ce *ar fi putut* fi produsă de americani. Desigur, aceasta înseamnă mai puține locuri de muncă pentru muncitorii americani decât ar fi fost în mod obișnuit. Dacă argumentul s-ar fi rezumat la acest aspect, pledoaria ILGWU pentru restrângerea, dacă nu chiar interzicerea importurilor, ar fi fost reușită.

1. Argumentul, totuși, este fals, iar consecințele la care duce în mod logic sunt foarte nesănătoase. Premisa care justifică

---

[1] În original, ILGWU = International Ladies' Garment Workers' Union. (*N. ed.*)

protecționismul la nivel național îl justifică și la nivel de stat federal. Vom ignora imposibilitatea politică (neconstituționalitatea) ca un stat să stabilească taxe vamale între el și alte state. La urma urmelor, aceasta este irelevant pentru argumentul *economic* al grupului ILGWU pornit contra comerțului liber. Teoretic, oricare stat american și-ar putea justifica politica exact în același mod în care o poate face o națiune. De exemplu, statul Montana ar putea interzice importurile din alte state, pe motiv că ele reprezintă munca pe care ar fi putut-o primi un cetățean din Montana, dar nu a primit-o. Un program „Cumpără ceea ce este produs în Montana" ar fi atunci la ordinea zilei. Ar fi la fel de ilogic și nesănătos ca și campania „Cumpără ceea ce este produs în America" a grupului ILGWU.

Argumentul, totuși, nu se termină la nivel de stat. El poate fi aplicat, cu egală justificare, orașelor. Să examinăm importul unei mănuși de baseball în orașul Billings, Montana. Producerea acestui articol ar fi putut crea un loc de muncă pentru un locuitor din Billings, dar nu s-a întâmplat așa. Dimpotrivă, a creat locuri de muncă pentru, să zicem, cetățenii din Roundup, Montana, unde a fost fabricat. Părinții fondatori ai orașului Billings ar putea adopta poziția grupului ILGWU și să declare „patriotic" un moratoriu asupra comerțului dintre cetățenii orașului lor și agresorii economici străini din Roundup. Acest tarif, la fel cu cele ale subdiviziunilor politice mai mari, ar fi destinat salvării locurilor de muncă ale cetățenilor.

Dar nu există nici un motiv logic pentru a opri procesul la nivel de oraș. Teza grupului ILGWU poate fi extinsă în mod logic la cartierele din Billings sau la străzile din cartiere. „Cumpără ceea ce este produs pe strada Elm" sau „Opriți exportul de locuri de muncă spre strada Maple" ar putea deveni lozinci ale protecționiștilor. În mod similar, locuitorii oricărui bloc

de pe strada Elm s-ar putea ridica împotriva vecinilor lor dintr-un alt bloc de pe aceeași stradă. Și nici chiar acolo argumentul nu s-ar opri. Ar trebui să tragem concluzia că se poate aplica chiar și *indivizilor*. Pentru că, în mod clar, de fiecare dată când un individ cumpără ceva, el împiedică fabricarea acelui ceva chiar de către el însuși. De fiecare dată când cumpără pantofi, o pereche de pantaloni, o mănușă de baseball sau un steag, el creează ocazia de muncă pentru altcineva și, deci, o anulează pentru el însuși. Astfel, logica internă a argumentului protecționist al grupului ILGWU duce la cantonarea pe o poziție de suficiență de sine, la un interes economic total pentru interzicerea comerțului cu toți ceilalți oameni și la fabricarea pentru sine a tuturor articolelor necesare unui trai bun.

Desigur, un astfel de punct de vedere este absurd. Întreaga structură a civilizației se întemeiază pe sprijin și cooperare reciprocă și pe *schimb* între oameni. A predica încetarea oricărui schimb este un nonsens, și totuși aceasta este urmarea inevitabilă a poziției protecționiste. Dacă este acceptat argumentul în favoarea interzicerii comerțului la nivel național, atunci nu există nici un punct logic de oprire la nivel de stat, oraș, cartier, stradă sau bloc. Singurul punct de oprire este individul, pentru că individul este cea mai mică unitate posibilă. Premisele care conduc inevitabil la o concluzie absurdă sunt ele însele absurde. Așadar, oricât de convingător ar putea să pară argumentul protecționist la suprafață, există *ceva* îngrozitor de greșit în el.

Și anume, esența erorii este o înțelegere greșită a naturii și funcției schimbului liber. Schimbul, credem noi, întrece focul, roata și degetul opozabil în explicarea superiorității omului față de animale. Pentru că el și numai el face posibile specializarea și diviziunea muncii.

În viața lor de zi cu zi, oamenii consumă practic sute de mii de articole diferite în fiecare an. Dacă nu ar exista specializarea, fiecare persoană ar fi obligată să fabrice singură aceste articole. Aceasta ar fi o sarcină imposibilă. De fapt, oamenii nu ar putea nici măcar să producă hrană suficientă pentru ei înșiși, darămite să producă toate celelalte bunuri pe care și le-ar putea dori. Producerea *eficientă* a hranei presupune producerea a multe alte lucruri, printre care mașinile agricole. Producerea acestor lucruri ar implica *fiecare persoană* în fabricarea tuturor bunurilor care sunt acum distribuite la o întreagă populație. Este foarte adevărat că, fără foc, roată sau degete opozabile, umanitatea s-ar găsi într-o stare jalnică. Dar fără specializare, din moment ce ar fi imposibil practic pentru oricine chiar și să se hrănească, fiecare ar fi confruntat cu perspectiva înfometării și a morții.

Existând specializare, fiecare persoană își poate limita eforturile productive la acele domenii în care obține rezultatele cele mai bune. Dar schimbul este elementul care face coeziunea sistemului. Fără posibilitatea schimbului, oamenii ar aduna cantități enorme de ace de siguranță, agrafe de hârtie sau orice alte bunuri inutilizabile. Fără posibilitatea schimbului, stimularea pentru specializare și diviziunea muncii ar dispărea. Fiecare ar fi împins cu forța înapoi, în încercarea sinucigașă de a deveni autarhic.

2. Un alt motiv semnificativ pentru a respinge argumentul protecționist este acela că el nu ia în considerare exporturile. Este adevărat că, pentru fiecare steag american sau minge de baseball importată în această țară, sunt pierdute unele locuri de muncă interne. Dar ceea ce uită foarte comod protecționiștii este că, pentru fiecare loc de muncă într-o ramură internă pierdut din cauza concurenței cu importurile, se poate câștiga un loc de muncă într-o ramură de export.

Să presupunem că statele Vermont și Florida sunt autarhice. Ambele produc, printre alte lucruri, sirop de arțar și portocale. Din cauza condițiilor climatice diferite, siropul de arțar este rar și scump în Florida, iar portocalele sunt rare și scumpe în Vermont. Portocalele din Vermont trebuie să fie cultivate în sere, iar siropul de arțar din Florida vine de la arțari cultivați în niște frigidere mari.

Ce s-ar întâmpla dacă brusc cele două state ar începe să facă comerț? Desigur, Vermont ar începe să importe portocale, iar Florida ar importa sirop de arțar. ILGWU, sau oricare alt grup de presiune protecționistă existent la momentul respectiv, ar arăta degrabă că importul siropului de arțar în Florida ar ruina mica industrie de sirop de arțar a acestui stat, iar importul de portocale în Vermont ar ruina industria portocalelor de aici. Protecționiștii ar ignora faptul că în Florida s-ar câștiga locuri de muncă în industria portocalelor, iar în Vermont, în industria siropului de arțar. Ei ne-ar atrage atenția asupra locurilor de muncă *pierdute* din cauza *importurilor* și ar ignora complet locurile de muncă *câștigate* din cauza *exporturilor.* Desigur, este adevărat că în Vermont vor fi pierdute locuri de muncă în industria portocalelor, iar în Florida în industria siropului de arțar. Dar nu este mai puțin adevărat că numărul locurilor de muncă va *crește* în industria siropului de arțar din Vermont și în industria portocalelor din Florida.

Este foarte probabil ca în ambele ramuri din ambele state să fie mai puține locuri de muncă disponibile, din moment ce cultivarea portocalelor poate fi făcută cu mai puțină mână de lucru în Florida decât în Vermont, iar siropul de arțar poate fi fabricat mai eficient în Vermont decât în Florida. Dar departe de a fi un efect negativ, acesta este unul dintre *câștigurile* comerțului! Muncitorii eliberați din aceste industrii devin disponibili pentru

proiecte care nu puteau fi întreprinse înainte. De exemplu, dacă nu exista un sistem modern de transport, iar industria trebuia să se bazeze pe indivizi cărând cu spatele greutăți de 50 de kilograme, sute și mii de oameni ar trebui retrași din alte domenii pentru a acoperi necesitățile industriei de transport. Astfel, multe proiecte și ramuri ar trebui să fie abandonate. Cu metodele moderne, este nevoie de mai puțini muncitori. Cei rămași în plus sunt astfel liberi să se mute în alte domenii, cu toate consecințele pozitive pentru societate.

Dacă, în ultimă instanță, vor fi într-adevăr mai puține locuri de muncă în industriile portocalelor și siropului de arțar din Vermont și Florida, depinde de modul în care oamenii doresc să-și cheltuiască noile venituri. Numai dacă acești oameni decid să cheltuiască *toate* veniturile noi pe mai multe portocale sau mai mult sirop de arțar, utilizarea totală a forței de muncă în aceste două ramuri nu se va modifica după începerea schimbului. Atunci, același număr de muncitori va produce mai mult sirop de arțar și mai multe portocale. Totuși, este mai probabil că oamenii vor decide să cheltuiască o parte din noile venituri pe aceste două bunuri, iar restul pe alte bunuri. În acest caz, utilizarea forței de muncă în cele două domenii va scădea într-o oarecare măsură (deși această forță de muncă redusă încă va fi capabilă să producă mai mult decât înainte), dar utilizarea forței de muncă va crește în ramurile ale căror produse sunt cele mai cerute de consumatori.

Așadar, văzută în totalitatea ei, deschiderea comerțului între cele două regiuni este în beneficiul amândurora. Deși utilizarea forței de muncă va scădea în domeniile înlocuite de importuri, ea va crește în ramurile de export și în noile ramuri care se dezvoltă va urmare a disponibilității muncitorilor. Dar protecționiștii nu se înșală în totalitate. Comerțul creează probleme în

ramurile înlocuite și unii muncitori vor suferi pe termen scurt. De exemplu, nu va mai fi o cerere rapidă de cetățeni din Vermont care să se specializeze în producerea portocalelor, sau de cetățeni din Florida care să producă sirop de arțar. Vor fi locuri de muncă pentru acești oameni în alte ramuri, dar, deoarece vor fi nevoiți să intre în aceste domenii ca începători, ei vor trebui, probabil, să accepte o reducere de salariu. De asemenea, s-ar putea ca ei să aibă nevoie de o recalificare considerabilă.

Deci se pune întrebarea: cine va plăti pentru recalificare și cine va suporta pierderea asociată cu salariile mai scăzute în noua ramură? Protecționiștii, desigur, vor pleda pentru ca guvernul sau capitaliștii să preia nota de plată. Dar acest lucru nu este justificat.

În primul rând, ar trebui să reținem că numai muncitorii *calificați* se confruntă cu o reducere de salariu din cauza mutării într-o ramură nouă. Ceilalți vor intra în noua ramură la un nivel foarte apropiat de acela la care au funcționat în cea veche. În loc să spele podeaua unei fabrici de sirop de arțar, ei vor spăla, poate, podeaua unei fabrici de textile. Dimpotrivă, muncitorul calificat are anumite abilități care sunt de mai mare folos într-o ramură decât în alta. El nu este la fel de util în noua ramură și nu poate cere același salariu.

În al doilea rând, trebuie înțeles faptul că muncitorul calificat este un investitor, la fel ca și capitalistul. Capitalistul investește în bunuri materiale, iar muncitorul investește în calificările lui. Toți investitorii au ceva în comun, și anume faptul că profiturile lor sunt nesigure. De fapt, cu cât este mai mare riscul implicat, cu atât investitorul poate câștiga mai mult. În exemplul dat, o parte din motivul pentru care cultivatorii calificați de portocale din Vermont și producătorii calificați de sirop de arțar din Florida câștigau

salarii mari, înainte de a începe comerțul între cele două state, era riscul că într-o bună zi ar putea începe un astfel de comerț.

Ar trebui, oare, cultivatorii calificați de portocale, acum că trebuie să părăsească ramura în care erau specialiști foarte bine plătiți, să fie subvenționați pentru recalificare și pentru reducerea de salariu pe care trebuie să o accepte în perioada de adaptare? Sau ar trebui să suporte ei înșiși cheltuielile și pierderile? Pare clar că orice subvenție va fi o încercare de a menține muncitorul calificat în prosperitatea cu care acesta s-a obișnuit, fără a-i cere să suporte nici o parte din riscul care a făcut posibil, de la început, un standard de viață atât de ridicat pentru el. Pe lângă aceasta, o astfel de subvenție, provenind din veniturile din impozite care sunt plătite mai ales de săraci, ar constitui o subvenționare forțată a muncitorilor calificați bogați de către muncitorii necalificați săraci.

3. Să examinăm acum o situație care, la suprafață, pare să fie coșmarul protecționistului, devenit realitate. Să ne imaginăm că există numai o țară care le poate întrece pe toate celelalte țări în *toate* ramurile. Să presupunem că Japonia (marota grupului ILGWU) poate produce *toate lucrurile* mai eficient decât America – nu numai steaguri, mănuși de baseball, aparate de radio, televizoare, automobile și casetofoane, ci *totul*. Ar fi atunci valabilă pretenția grupului ILGWU că trebuie să interzicem energic comerțul?

Răspunsul este că *niciodată* nu este justificat să interzici schimbul între două persoane adulte care consimt sau între două națiuni de adulți care consimt, în orice caz nu pe motivul că schimbul îl va răni pe unul dintre parteneri. Pentru că, dacă partenerul respectiv ar considera că schimbul îi va dăuna, el pur și simplu l-ar refuza. Interzicerea nu ar fi necesară. Și dacă ambele părți au consimțit să facă schimbul, ce drept ar avea orice

terță parte să-l interzică? Interdicția ar echivala cu negarea maturității uneia sau a ambelor părți participante la schimb, tratându-le ca pe niște adolescenți care nu aveau priceperea sau dreptul să își asume obligații contractuale.

În ciuda tuturor acestor argumente morale, protecționiștii încă ar mai dori să interzică comerțul pe motivul că, dacă nu s-ar face acest lucru, s-ar produce un dezastru. Să urmărim situația care ar exista între Statele Unite și Japonia, în condițiile de coșmar enunțate mai sus. Se presupune că Japonia ar exporta bunuri și servicii fără să importe nimic din Statele Unite. Acest lucru ar aduce prosperitate industriei japoneze și depresiune în industria Statelor Unite. În cele din urmă, Japonia ar acoperi *toate* nevoile americane și, cum nu ar fi nici un export care să contrabalanseze acest lucru, industria americană s-ar opri, spulberată. Șomajul ar atinge proporții epidemice, și dependența de Japonia ar fi deplină.

Această descriere poate suna puțin absurdă, dar istoria protecționismului în Statele Unite și succesul campaniilor de tip ILGWU indică faptul că asemenea „coșmaruri" se bucură de mai multă credibilitate decât ne putem imagina. Poate că acest vis oribil are câștig de cauză pentru că este mai ușor să dai înapoi cu groază din fața lui decât să îl ataci frontal.

Contemplând acest coșmar, se pune întrebarea ce vor utiliza americanii pentru a *cumpăra* bunuri japoneze. Ei nu pot folosi aur (sau oricare altul dintre metalele prețioase monetare), pentru că aurul însuși este o marfă. Dacă americanii ar utiliza aur pentru a plăti importurile, ei de fapt ar *exporta* aur. Aceasta ar contrabalansa pierderea de locuri de muncă din cauza importurilor, și ne-am întoarce la situația prototip. Americanii ar putea să piardă locuri de muncă în radio și televiziune, dar le-ar câștiga în mineritul aurului. Economia americană ar semăna cu cea a

Africii de Sud, care își plătește importurile în mare parte cu exporturi de aur.

Singurul alt mijloc de plată ar fi sub forma dolarilor SUA. Dar ce ar face japonezii cu dolari? Există numai trei posibilități: ei ne-ar putea returna acești dolari ca plată pentru exporturile noastre către ei, ar putea păstra acești dolari sau i-ar putea cheltui pe produsele altor țări decât Statele Unite. Dacă ei ar opta pentru ultima alternativă, țările cu care ei fac comerț ar avea aceleași trei opțiuni: să cheltuiască în Statele Unite, să tezaurizeze sau să cheltuiască în alte țări, și așa mai departe, pentru țările cu care aceste națiuni fac schimb la rândul lor. Dacă împărțim lumea în două părți – Statele Unite și toate celelalte țări – putem vedea că cele trei posibilități se reduc la două: banii de hârtie pe care noi îi trimitem afară fie că vin înapoi, fie că nu.

Să presupunem că se întâmplă „cea mai rea" posibilitate – că nici un ban nu vine înapoi pentru a ne stimula exporturile. Departe de a fi un dezastru, așa cum pretind protecționiștii, aceasta ar fi în realitate o binecuvântare totală! Banii de hârtie pe care noi îi trimitem afară ar fi doar atât, hârtie fără valoare. Și nici măcar nu ar trebui să „risipim" prea multă hârtie – am putea, pur și simplu, să tipărim dolari cu zerouri adăugate în plus. Astfel, în coșmarul ILGWU, Japonia ne-ar trimite produsele industriei ei, iar noi am trimite Japoniei nimic altceva decât bucăți de hârtie verde cu multe zerouri tipărite pe ele. Ar fi un exemplu excelent de produs comercial oferit drept cadou. Refuzul străinilor de a profita de dolarii lor ar echivala cu un mare cadou făcut Statelor Unite. Noi am primi produsele, iar ei ar primi hârtie lipsită de valoare!

În ciuda fanteziilor grupului ILGWU și ale altor grupuri protecționiste, beneficiarii unor mari cadouri nu suferă de obicei agonii îngrozitoare. Israelul a primit mulți ani de zile despăgubiri

din partea Germaniei și cadouri din partea Statelor Unite, fără vreun efect dăunător vizibil. Țara care primește nu *trebuie* să-și înceteze propria producție. Pentru că dorințele oricărei populații sunt infinite. Dacă japonezii ar dărui câte o mașină Toyota fiecărui individ din Statele Unite, în curând ei ar dori două, trei sau mai multe Toyota. Desigur, este de neconceput ca japonezii (sau oricine altcineva) să aibă atâta sacrificiu de sine, încât să încerce măcar să satisfacă toate dorințele poporului american fără vreo recompensă. Dar numai dacă ei ar reuși în această sarcină imposibilă, industria noastră internă ar suferi un colaps, pentru că atunci *toți oamenii* ar avea tot ce și-au dorit din *toate produsele*.

Dar în acest caz imaginar, colapsul industriei naționale ar fi ceva demn de *laudă*, nu de condamnat. Oamenii din Statele Unite ar înceta orice producție numai dacă ar avea impresia că au suficiente bunuri materiale și vor continua să aibă suficiente în viitor. O astfel de situație nu numai că nu este îngrozitoare, dar ar fi întâmpinată cu bunăvoință de americani ca fiind cel mai apropiat lucru de o utopie.

În realitate, desigur, japonezii și alții *nu* ar fi mulțumiți să stocheze dolarii pe care i-am da noi ca plată pentru produsele lor. Imediat ce balanțele lor în dolari ar depăși un nivel ales de ei, ei ar returna dolarii, stimulând astfel producerea de bunuri pentru export în Statele Unite. Ei ar putea cumpăra bunuri americane, stimulând astfel direct exporturile americane. Sau ar putea cere aur în schimbul dolarilor lor („atacând" dolarul), necesitând o devalorizare care ar face exporturile americane mai competitive pe piețele lumii. În oricare situație, dolarii ar veni înapoi în Statele Unite, iar ramurile noastre interne care produc pentru export ar fi stimulate. Locurile de muncă pierdute din

cauza importurilor ar fi contrabalansate de creșteri în alte ramuri, exact ca în cazul Vermont–Florida.

De ce ar face japonezii comerț cu o țară a cărei producție este mai puțin eficientă decât a lor? Din cauza diferenței dintre ceea ce se numește avantaj absolut și avantaj comparativ. Comerțul are loc între două părți (țări, state, orașe, cartiere, străzi, persoane) nu în concordanță cu capacitatea lor absolută de a produce, ci în concordanță cu capacitatea lor relativă. Exemplul clasic este cel al celui mai bun avocat din oraș, care este și cel mai bun dactilograf. Această persoană are un avantaj absolut față de propria lui secretară, prin aceea că oferă atât servicii de avocatură, cât și servicii de dactilografiere. Cu toate acestea, avocatul decide să se specializeze în profesia în care el are un *avantaj comparativ* – avocatura. Pentru că, să presupunem că el este un avocat mai bun de o sută de ori decât secretara lui, dar numai de două ori mai bun ca dactilograf. Este mai avantajos pentru el să practice profesia de avocat și să angajeze (adică să facă comerț cu) o dactilografă. Secretara are un avantaj comparativ în dactilografiere: ea are numai 1% din eficiența în avocatură în comparație cu patronul ei, dar este cel puțin pe jumătate la fel de bună ca el în materie de dactilografiat. Ea este capabilă să își câștige traiul prin acest schimb, deși este mai slabă la ambele calificări.

Japonia pe care ne-am imaginat-o noi are un avantaj absolut în producția tuturor bunurilor. Dar când japonezii ne returnează dolarii în schimbul bunurilor noastre, America va exporta bunurile la care *ea* are un avantaj comparativ. Dacă noi suntem pe jumătate la fel de buni ca japonezii în producerea grâului, dar numai un sfert la fel de buni în producerea de aparate de radio, vom exporta grâu ca plată pentru importul de aparate de radio. Și cu toții vom câștiga.

Așadar, indiferent ce situație este imaginată – chiar și cea mai extremă –, demonstrația protecționistă se dovedește inadecvată. Dar din cauza puterii emoționale a apelului ei, importatorii au fost supuși acuzațiilor de multă vreme. Pentru îndârjirea lor într-o sarcină care este de ajutor prin ea însăși, importatorii ar trebui priviți ca niște mari binefăcători ce sunt.

INTERMEDIARUL

Ni se spune că intermediarii exploatează. Mai rău chiar decât alți profitori – care, cel puțin, oferă vreun tip de serviciu –, intermediarul este considerat total neproductiv. El cumpără un produs pe care l-a făcut altcineva și îl revinde la un preț mai mare, fără să fi adăugat nimic la el, cu excepția costului pentru consumator. Dacă nu ar exista intermediari, bunurile și serviciile ar fi ieftine, fără vreo reducere în cantitate sau calitate.

Deși această concepție este populară și predominantă, ea este incorectă. Ea dezvăluie o ignorare șocantă a funcției economice a intermediarilor, care într-adevăr îndeplinesc un serviciu. Dacă ei ar fi eliminați, întreaga ordine a producției ar fi aruncată în haos. Bunurile și serviciile ar fi rare, dacă ar mai fi de găsit, iar sumele de bani care ar trebui cheltuite pentru a face rost de ele ar crește considerabil.

Procesul de producție a unei „mărfi" tipice constă din materii prime care trebuie adunate și prelucrate. Mașinile și alți factori utilizați în producție trebuie obținute, puse în funcțiune, reparate etc. Când apare produsul final, el trebuie asigurat, transportat și luat în evidență. Trebuie să i se facă publicitate și să fie vândut cu amănuntul. Trebuie ținute evidențe, iar partea legală și financiară trebuie să fie în ordine.

Producția și consumul unei mărfi tipice se pot descrie în următorul fel:

10
9
8
7
6
5
4
3
2
1

Numărul 10 reprezintă primul stadiu în producția mărfii noastre, iar #1 ultimul stadiu, când marfa se află în mâinile consumatorului. Stadiile de la #2 la #9 indică etapele intermediare de producție. Toate acestea sunt operate de intermediari. De exemplu, #4 ar putea fi cineva care se ocupă de publicitate, un vânzător cu amănuntul, un vânzător cu ridicata, un agent de bursă, un finanțist, un montator sau un transportator. Indiferent care îi este titlul sau funcția specifică, acest intermediar cumpără de la #5 și revinde produsul lui #3. Fără să specificăm, sau chiar fără să știm exact ce face, este evident că intermediarul îndeplinește un serviciu necesar într-un mod eficient.

Dacă nu ar fi un serviciu necesar, #3 nu ar cumpăra produsul de la #4 la un preț mai mare decât cel la care ar putea cumpăra produsul de la #5. Dacă #4 nu ar îndeplini un serviciu prețios, #3 ar „sări peste intermediar" și ar cumpăra produsul direct de la #5.

Deci este evident că #4 face o treabă eficientă – cel puțin mai eficientă decât ar putea să facă #3 însuși. Dacă nu ar fi așa, #3 din nou ar sări intermediarul #4 și ar face treaba singur.

Este de asemenea adevărat că #4, deși îndeplinește un serviciu necesar într-un mod eficient, nu ia pentru efortul lui un preț mai mare decât cel normal. Dacă el ar face acest lucru, ar fi mai avantajos pentru #3 să îl ocolească și fie să facă treaba singur, fie

să o subcontracteze unui alt intermediar. Pe lângă aceasta, dacă #4 ar câștiga un profit mai mare decât cel câștigat în alte stadii ale producției, atunci întreprinzătorii din alte etape ar fi tentați să se mute în stadiul lui, împingând în jos rata profitului până când aceasta ar deveni echivalentă cu profitul câștigat în celelalte stadii (cu un risc și incertitudine date).

Dacă intermediarul #4 ar fi eliminat printr-un decret legal, sarcina lui ar trebui să fie preluată de #3, de #5 sau de alții, sau nu ar mai fi făcută deloc. Dacă #3 sau #5 ar prelua sarcina lui, costul producției ar crește. Faptul că ei aleg să facă treaba cu #4, atâta timp cât este legal posibil, indică faptul că ei nu pot s-o facă la fel de bine – adică, la același preț sau la unul mai mic. Dacă stadiul #4 ar fi eliminat complet și nimeni nu ar prelua funcția lui, atunci procesul de producție ar fi serios întrerupt în acest punct.

În ciuda acestei analize, mulți oameni vor continua să creadă că există ceva mai „pur" și mai „direct" în schimburile care nu implică un intermediar. Poate că problemele implicate de ceea ce economiștii denumesc „dubla coincidență a nevoilor" îi vor face să renunțe la acest punct de vedere.

Să examinăm situația dificilă a persoanei ce posedă un butoi cu murături, pe care ar dori să-l dea în schimbul unui pui. El trebuie să găsească pe cineva care are un pui și căruia i-ar plăcea să îl dea în schimbul unui butoi cu murături. Imaginați-vă cât de rară este coincidența care ar putea face ca dorințele fiecăruia dintre acești doi oameni să se îndeplinească. O astfel de „dublă coincidență a nevoilor" este, în realitate, atât de rară, încât amândoi oamenii ar gravita în mod natural către un intermediar, dacă ar exista vreunul disponibil. De exemplu, proprietarul butoiului cu murături, doritor de pui, și-ar vinde marfa intermediarului contra unei mărfi mai comercializabile (aur), apoi ar utiliza aurul pentru a cumpăra un pui. Dacă ar face acest lucru, nu ar mai fi necesar pentru el să găsească un proprietar de pui, doritor de un

butoi cu murături. Orice proprietar de pui ar fi bun, indiferent dacă vrea murături sau nu. Evident, schimbul este mult simplificat prin existența unui intermediar. El *face să nu mai fie necesară dubla coincidență a nevoilor.* Departe de a-l prăda pe consumator, intermediarul este cel care, în multe situații, face posibil schimbul pe care îl dorește consumatorul.

Diagrama nr. 1:

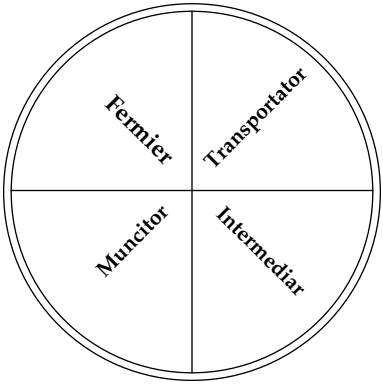
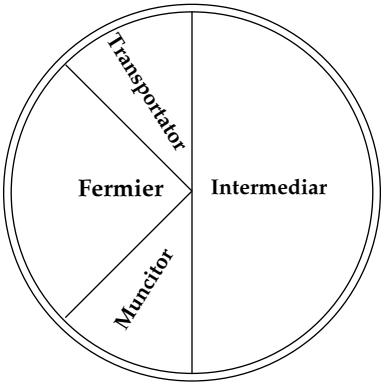


Diagrama nr. 2:



Unele atacuri la adresa intermediarului se bazează pe argumente care sunt prezente în diagramele anterioare. Într-un caz precedent, reprezentat în diagrama nr. 1, prețul bunului era scăzut, iar partea ce revenea intermediarului era scăzută. Apoi (diagrama nr. 2), partea din valoarea bunului final care revine intermediarului a crescut, și la fel costul bunului respectiv. Astfel de exemple au fost utilizate pentru a arăta că prețul ridicat al cărnii în primăvara lui 1973 s-a datorat intermediarilor. Dar ele demonstrează, dimpotrivă, exact contrariul. Partea destinată intermediarilor se poate să fi crescut, dar numai datorită faptului că și contribuțiile intermediarilor au crescut! O parte crescută de valoare fără o contribuție crescută ar ridica, pur și simplu, profiturile și ar atrage mult mai mulți întreprinzători în domeniu. Iar intrarea lor ar împrăștia profiturile. Deci, dacă partea care revine intermediarilor crește, aceasta trebuie să fie din cauza productivității lor.

Exemple ale acestui fenomen abundă în analele economiei afacerilor. Cine poate nega că magazinele de profil și supermarketurile joacă un rol mai mare azi (și iau o parte mai mare de piață) decât intermediarii în trecut? Și totuși, magazinele de profil și supermarketurile duc la o eficiență *mai mare* și la prețuri *mai scăzute*. Aceste moduri noi de vânzare cu amănuntul necesită *mai multe* cheltuieli în fazele de producție ale intermediarului, dar eficiența mai mare duce la prețuri mai mici.

CEL CARE STOARCE PROFITURI

Este clar că profiturile și tot ceea ce este asociat cu ele au fost atacate de multă vreme. Nu este prea clar însă motivul acestor atacuri.

Se pot distinge câteva modele. Obiecția cel mai des întâlnită este aceea că profiturile, spre deosebire de alte tipuri de venituri cum ar fi salariile, rentele sau chiar dobânzile (plata pentru un risc așteptat), *nu sunt câștigate*. Nu există o muncă sau un efort cinstit asociat cu obținerea profitului pentru a justifica beneficiile. Cei mai mulți nu înțeleg procesele prin care se obțin profiturile și presupun că ceva se petrece *nefavorabil*... „Nu este drept să câștigi profituri fără să fi *muncit* pentru ele."

O altă obiecție ridicată adesea împotriva profiturilor, în special împotriva mercantilismului (profituri nerezonabile), este că astfel de profituri sărăcesc restul lumii. Ideea este că există numai o cantitate finită de bogăție, iar dacă profitorii iau mai mult din ea, rămâne mai puțin pentru toți ceilalți. Astfel, nu numai că profiturile sunt „nemeritate" pentru că sunt „necâștigate", dar de fapt ele rănesc oamenii, deturnând fonduri de la restul societății.

Multora li se pare, de asemenea, că profiturile sunt obținute pe seama neajutorării altora. Acest punct de vedere constituie un al treilea tip de obiecție și este oglindit în expresia populară, disprețuitoare, conform căreia profitorii își obțin venitul „din mizeria altora". Când neajutorarea constă din lipsa de cunoștințe, criticii profiturilor sunt și mai zgomotoși în condamnarea lor. De exemplu, cazul în care se câștigă un profit numai pentru că

clientul nu știe că aceeași marfă este vândută la mică distanță la un preț mai scăzut este în special iritant. Atunci când clientul este sărac, profitorul este condamnat și mai tare.

Apărările obișnuite ale ideii și practicii câștigării unui profit lasă foarte mult de dorit. În trecut, ele s-au limitat la a sublinia că (1) profiturile sunt patriotice și că a le ataca este neamerican sau poate comunist; (2) că ele oricum nu sunt prea mari; și că (3) în multe cazuri ele sunt utilizate în scopuri caritabile. Nu mai este nevoie să spunem că acestea nu sunt niște pledoarii formidabile. Este necesar să se ia în considerare funcția profiturilor într-o economie modernă și să se facă un efort pentru a găsi o apărare mai inspirată a vechii și onorabilei vocații de profitor.

În primul rând, profiturile sunt obținute de întreprinzători care văd și prind ocazii pe care alți oameni nu le văd. Ocazia prinsă de un întreprinzător poate varia de la caz la caz, dar în toate cazurile oamenilor le sunt oferite schimburi pe care ei le consideră în avantajul lor, schimburi ce *nu* ar fi oferite în absența întreprinzătorului. În cazul cel mai obișnuit, întreprinzătorul vede o diferență între diferite prețuri – căpșunile vândute cu 25 de cenți caserola în New Jersey și cu 45 de cenți caserola în New York. Atâta vreme cât costurile asociate transportului căpșunilor (transport, asigurare, depozitare, daune, perisabilități etc.) sunt mai mici decât diferența de preț de 20 de cenți pe caserolă, întreprinzătorul întreprinzător este în postura de a oferi două seturi de schimburi. El se poate oferi să cumpere căpșunile din New Jersey la un preț ușor mai mare decât cel prevalent de 25 de cenți caserola și apoi să vândă căpșuni la New York, la un preț puțin sub cei 45 de cenți caserola, care predomină pe piață. În ambele cazuri, dacă găsește parteneri dispuși, el va oferi avantaje celor cu care face târgul, fie propunându-le un preț mai mare pentru bunurile lor decât erau

obișnuiți să primească, fie oferindu-se să le vândă bunuri la un preț mai mic decât erau obișnuiți să plătească.

Pe lângă cazul diferenței de preț la același moment în timp, există și cazul în care este percepută o diferență de preț între bunuri prezente și bunuri viitoare. Să luăm, de exemplu, discurile cu care se joacă copiii pe plajă. Să examinăm toți factorii de producție – teren, muncă și capital – care sunt încorporați în bunul final al discurilor oferite spre vânzare. Factorii de producție sunt și ei bunuri de un anumit tip și, prin urmare, au anumite prețuri. După ce se ia în considerare timpul necesar pentru a converti acești factori în bunul final, apar trei posibilități: (1) nu există nici o diferență între prețurile factorilor și prețul viitorului bun, (2) există o diferență, iar prețurile factorilor sunt ridicate în comparație cu prețul bunului, și (3) există o diferență, iar prețul bunului final este ridicat în comparație cu prețurile factorilor.

Dacă nu există nici o diferență de preț, întreprinzătorul de succes nu va acționa. Dar dacă prețurile factorilor sunt relativ ridicate, întreprinzătorul se va retrage din producție. Ar însemna o risipă să aloce resurse relativ valoroase pentru un bun final care va fi relativ lipsit de valoare. El își poate vinde acțiunile din companiile care se angajează într-o asemenea producție. Sau, dacă nu deține acțiuni, poate face un contract prin care să le vândă în viitor la prețul lor prezent, ridicat (care nu reflectă încă eroarea de producție de a fabrica discuri cu resurse care sunt mai valoroase decât vor fi discurile însele). El poate acoperi aceste vânzări prin cumpărarea aceluiași număr de acțiuni în viitor, când se așteaptă ca valoarea lor să fie mai scăzută, din cauza erorii de producție. Există mulți oameni care nu înțeleg acest proces, numit adesea „a vinde scurt". Ei se miră cum este posibil să vinzi ceva ce nu se află în posesia ta, în viitor, dar la prețul de astăzi. Strict vorbind, cineva nu poate vinde ceva ce nu

posedă. Dar este, desigur, posibil să *promiți* că vinzi în viitor ceva care încă nu se află în posesia ta, pe baza înțelegerii că poți oricând să-l *cumperi* în viitor și *apoi* să-l livrezi, îndeplinind contractul de vânzare. Pentru a testa înțelegerea acestui concept, putem întreba cine ar fi de acord să *cumpere* acțiuni în viitor la prețul de astăzi? Oamenii care se așteaptă ca prețul să crească și mai mult, dar nu doresc să-și investească banii acum.

Pe de altă parte, dacă întreprinzătorul crede că prețul bunului final va fi, probabil, mai mare decât costurile combinate ale tuturor factorilor, el va avea un comportament contrar. El va produce discurile și/sau va investi în companiile care fac o asemenea producție.

Al treilea tip de ocazie ascunsă pe care o poate prinde întreprinzătorul nu implică vreo diferență de preț, nici la același moment în timp, nici la momente diferite. Acest tip de ocazie implică bunuri care nu au fost încă produse, și de aceea nu au deloc prețuri. Să analizăm, în acest sens, discul *înainte* de a fi fost produs sau inventat. La vremea respectivă nu exista nici o garanție că publicul îl va accepta. În astfel de cazuri, întreprinzătorul simte, crede sau ghicește că există ceva, a cărui lipsă poate să nu fie sesizată de nimeni altcineva, ceva pe care consumatorii îl vor prețui în mare măsură dacă ar putea afla de existența lui și dacă cineva îi va convinge de atributele lui benefice. În acest caz, întreprinzătorul este ca o dădacă pentru idee, prin procesele de invenție, finanțare, publicitate și prin toți ceilalți pași necesari pentru a face ca ideea să fie acceptată de către public.

După ce am văzut câteva tipuri de activitate în care se angajează întreprinzătorii care obțin profit, putem evalua rezultatele căutării profitului.

Un rezultat este vizibil imediat – și anume colectarea și diseminarea cunoștințelor, a informației. Informația despre

bunuri încă neproduse este un exemplu evident și dramatic, dar, așa cum am văzut, informația obținută prin comportamentul de căutare a profitului nu se limitează, în nici un caz, la astfel de împrejurări exotice. Zi de zi, cel care urmărește profitul aduce constant pe piață informație despre diferențe de preț, atât la același moment, cât și la momente diferite în timp.

Această informație este de mare folos tuturor celor implicați. Fără ea, oamenii din New Jersey ar consuma căpșunile pe care mai degrabă le-ar vinde, dacă ar găsi pe cineva dispus să plătească mai mult de 25 de cenți caserola. Adică locuitorii din New Jersey consumă căpșunile din cauza lipsei de informație referitoare la oameni care ar cheltui pe căpșuni o valoare mai mare decât ar da ei înșiși. Pe lângă aceasta, ar exista oameni în New York ce *nu* ar îngurgita căpșuni, deoarece își închipuie că singurul mod de a le obține este să plătească 45 de cenți pe caserolă, când în realitate ele ar putea fi obținute cu mai puțin.

Desigur, cel care urmărește profitul nu aduce această cunoaștere așa cum ar face un *profesor*. El nu este o persoană care se plimbă prin țară și face publică informația în mod explicit. De fapt, după ce el și-a făcut treaba, este posibil ca nimeni din New Jersey și New York să nu fie conștient de prețurile relative ale căpșunilor pe acele piețe. Ceea ce face căutătorul de profit este să se asigure că *efectele* cunoașterii prețurilor în diferite zone se fac simțite. Căutătorul de profit nu răspândește direct informația în sine; el răspândește doar căpșunile care, în absența informației privind prețurile lor, nu ar fi fost distribuite în acest mod.

Este perfect adevărat, deci, că cel care urmărește profitul obține avantaje de pe urma ignoranței altor oameni. Dacă informația relevantă ar fi prezentă, întreprinzătorul nu ar putea câștiga profituri transportând căpșuni din New Jersey în New York. Deși acest lucru este adevărat, el nu poate fi considerat

condamnabil. Orice persoană a cărei funcție este să vândă o marfă *trebuie* să o vândă celor care duc lipsă de ea. Faptul că lipsa este determinată de ignoranță nu face această lipsă – sau nevoie – mai puțin reală. Cel care urmărește profitul „profită" de lipsa de informație a clienților săi în același mod în care fermierul „profită" de foamea clientului său: oferindu-i ceea ce îi lipsește.

Așadar, profiturile întreprinzătorului nu sunt realizate în dauna nici unei alte persoane. Nu este adevărat că trebuie să existe pierderi altundeva în economie egale cu câștigul întreprinzătorului, pentru că nu este adevărat că întreprinzătorul nu creează nimic. Întreprinzătorul creează. El creează posibilitatea cooperării între grupuri diferite și, în unele cazuri, între grupuri separate prin mari distanțe. El este un broker sau un intermediar de *ocazii*, cum s-ar spune. Funcția lui este să aibă grijă ca ocaziile reciproc avantajoase să nu fie trecute cu vederea. De ce, oare, acest tip de efort trebuie singularizat și denigrat ca „nefiind o muncă cinstită", acest lucru depășește domeniul raționalului.

Pe lângă faptul că servește drept punct focal pentru utilizarea informației, întreprinzătorul care urmărește profitul este de folos oamenilor prin faptul de a le oferi alegeri care, altminteri, nu le-ar fi accesibile. Cazul în care întreprinzătorul prezintă publicului un produs în întregime nou este, iarăși, un exemplu evident. Dar principiul se aplică și în cazul, mai terestru, al diferențelor de preț la momente diferite în timp. Aceasta deoarece societatea obține beneficii atunci când *nu* sunt alocate resurse prețioase unor produse finale care sunt mai puțin valoroase decât resursele în sine. Astfel de resurse pot fi folosite la fabricarea unor produse finale mai valoroase, adică la fabricarea unor produse finale pe care consumatorii le prețuiesc mai mult.

Ar trebui reținut faptul că toate tranzacțiile întreprinzătorului sunt strict voluntare. Oamenii cu care întreprinzătorul intră

în relații sunt la fel de liberi să respingă sau să accepte ofertele acestuia. Ca urmare, dacă ei acceptă, aceasta se întâmplă numai pentru că ei consideră că vor avea avantaje din schimbul făcut cu el. S-ar putea ca ei să-și regrete decizia și să-și dorească să fi cumpărat la un preț mai scăzut sau să-și fi vândut produsele la un preț mai ridicat. Dar aceasta nu schimbă afirmația că întreprinzătorul în căutare de profit oferă un schimb care, la momentul când este oferit, este considerat avantajos de toți participanții la el. Aceasta este o afirmație importantă și ea reprezintă o mărturie favorabilă pentru întreprinzător. Este o afirmație care nu poate fi făcută, de exemplu, despre tranzacțiile cu guvernul, pentru că nu se poate spune că ele sunt pe deplin voluntare.

Un alt rezultat al procesului de realizare a profitului este că, după ce a avut loc în orice piață dată, există o mai mică posibilitate pentru continuarea lui. Succesul lui sădește semințele pentru dispariția lui. O dată ce ocazia a fost arătată și fructificată de întreprinzător, funcția lui este îndeplinită. Precum, odinioară, Polițistul Singuratic, „întreprinzătorul singuratic" trebuie să plece mai departe pentru a face bine și în alte locuri. Cu toate acestea, dacă la scurtă vreme după aceea vor apărea din nou diferențe de preț, căutătorul de profit se va întoarce.

Stimulentul care stă la baza încercării întreprinzătorului de a reuni părți disparate ale economiei este, desigur, profitul pe care speră să-l obțină în acest fel. Acesta este un exemplu excelent referitor la efectele benefice ale unui sistem bazat pe profit și pierdere. Pentru că întreprinzătorul de succes – cel care câștigă profituri – unifică economia prin scăderea discrepanțelor între prețuri. Dar întreprinzătorul care cumpără atunci când ar trebui să vândă sau vinde când ar trebui să cumpere (în loc să scadă diferențele de preț și să unifice economia, le mărește și produce rupturi în economie) pierde bani. Cu cât face mai multe greșeli,

cu atât este mai puțin capabil să persevereze în eroare. Nu putem spera să scăpăm economia complet de erori. Dar un mecanism care tinde automat să îmbunătățească în orice moment performanțele clasei întreprinzătoare nu poate fi ignorat cu ușurință.

Deși s-a pledat în favoarea efectelor benefice ale profiturilor, obținerea profiturilor nu a fost menționată. Este important să facem acest lucru, pentru că sunt mulți care ar susține, în spiritul aristotelicei „căi de mijloc aurite", că profiturile moderate sunt acceptabile, poate chiar benefice, dar că extremismul în obținerea profiturilor nu poate decât să dăuneze.

Expresia „a stoarce profituri" a fost folosită întotdeauna într-un context murdar. „Profituri" plus „îl urăsc pe netrebnic" echivalează cu „a stoarce profituri", în același mod în care „hotărâre" plus „cred că greșește" echivalează cu „încăpățânare". (Pentru a ilustra acest lucru, Bertrand Russell spunea „Eu sunt hotărât, tu ești încăpățânat, iar el este un catâr netrebnic".) Noi nu avem un termen echivalent care să exprime oprobriul față de cel care își câștigă salariul ori care caută să obțină salarii „exorbitante" sau „nerezonabile". Poate pentru că „opinia publică" (mass-media conservatoare) este în favoarea salariilor ridicate, dar nu și a profiturilor ridicate.

Lăsând la o parte semantica, va deveni clar că, dacă profiturile sunt un beneficiu al societății noastre, atunci obținerea de profituri este un beneficiu și mai mare. Posibilitatea profiturilor, după cum a fost deja demonstrat, este un semn că ceva lipsește din economie, indicând faptul că oamenii nu „profită" de schimburi reciproc avantajoase. Realizarea profiturilor indică faptul că se face ceva în legătură cu aceste ocazii pierdute (întreprinzătorii se asigură că într-adevăr „căpșunile sunt răspândite în mod adecvat"). Dar dacă posibilitatea profiturilor indică ceva care

lipsește, atunci posibilitatea obținerii unor profituri mari înseamnă găuri și mai mari în țesătura economiei. Iar dacă simplele profituri indică faptul că are loc tratamentul economic, atunci obținerea de profituri mari este un semn că ceva, de o mărime substanțială, funcționează pentru a remedia situația. În loc să considerăm că profiturile moderate sunt acceptabile, dar profiturile mari sunt „exploatatoare", putem vedea că, cu cât sunt mai mari profiturile, cu atât economia se află într-o stare mai bună. Îmi vine în minte o analogie medicală: dacă plasturii sunt „buni" pentru că pot ajuta la îngrijirea trupului, atunci chirurgia („profiturile mari") este și mai bună, pentru că arată că poate fi îngrijit un pacient care are și mai multă nevoie de ajutor.

Cea mai importantă apărare a realizării profiturilor se bazează pe libertatea politică:

Există doar două moduri fundamentale de a conduce o economie. Primul, în mod voluntarist, prin descentralizare, se bazează pe sistemul prețurilor și al profitului pentru a oferi informație și stimulare. Al doilea, prin obligativitate, cu planificare centralizată, ordine și directive economice, bazându-se pe inițiativa dictatorilor economici și pe supunerea tuturor celorlalți. Aceste sisteme se află la doi poli opuși. Toate celelalte sisteme economice sunt permutări și combinații ale acestor două tipuri „pure".

Economia obligatorie, sau de comandă, este simplitatea însăși în concepție. Liderii economici decid pur și simplu ceea ce se va produce, cine trebuie să producă și cum și cine trebuie să culeagă roadele unei asemenea producții.

Dimpotrivă, economia voluntară, sau de piață liberă, este foarte complexă. Individul trebuie să decidă ce să producă și cum să producă. Stimulentul este faptul că se bucură el însuși de produs și de ceea ce ar putea obține dacă îl schimbă cu alți

oameni. În loc să fie coordonată prin directive economice, economia de piață liberă, așa cum am văzut, este coordonată de mecanismul profitului și al pierderii.

Acum să examinăm acest paradox: cei care sunt, în mod frecvent, cei mai virulenți critici ai „profitorilor" și, prin extindere, ai întregului sistem de piață liberă sunt de asemenea, în mod frecvent, campioni vehemenți ai descentralizării și ai drepturilor individuale în probleme personale. Cu toate acestea, atâta vreme cât atacă „profiturile" și „obținerea de profituri mari", ei atacă nu numai dreptul indivizilor de a acționa liber în domeniul economic, ci însuși fundamentul libertății în orice alt domeniu al vieții omenești.

Prin atacurile lor asupra profiturilor și a celor care obțin profituri – într-adevăr, la adresa tuturor lucrurilor „profitabile" – ei arată că sunt complici cu despoții și dictatorii.

Dacă lucrurile s-ar petrece cum vor ei și profiturile ar fi supuse restricțiilor sau ar fi scoase complet în afara legii, atunci colectivismul coercitiv ar fi întărit în aceeași măsură. Libertățile personale ar dispărea cu desăvârșire sub avalanșa ordinelor venite de sus. Individul nu poate fi liber dacă existența lui economică se bazează pe decretele unui dictator economic, de la directivele căruia nu există derogare. Pe o piață liberă, dacă îți părăsești locul de muncă, dacă un angajat îți pleacă, dacă un client refuză să cumpere de la tine sau un furnizor refuză să-ți vândă, există alți șefi, angajați, clienți sau furnizori, reali sau potențiali. Dar într-o economie controlată nu există nici o altă alternativă. Deviațiile, excentricitățile sau înclinațiile neortodoxe nu sunt tolerate.

Campionii libertăților civile au un punct de vedere strălucit și un mod de a-l exprima realmente uman, pe care îl aplică cu asiduitate în domeniul moralității sexuale: „Orice este permis

între adulți care consimt, și (implicit) nu este permis decât ceea ce se întâmplă între adulți care consimt.“ Dar ei refuză cu încăpățânare să aplice această regulă oricărui alt domeniu decât cel al moralității sexuale! În mod special, ei refuză să-l aplice în domeniul economic. Dar acest aforism uman ar trebui aplicat *tuturor* părților vieții umane, inclusiv profitorului, *în aceeași măsură* ca și perversului sau deviantului sexual; întreprinzătorului, *în aceeași măsură* ca și fetișistului; speculantului, *în aceeași măsură* ca și sado-masochistului.

A demonstra că perverșii, devianții și ceilalți asemenea lor au fost denigrați pe nedrept este una dintre principalele sarcini ale acestei cărți. De aceea, nu putem să fim acuzați că ne-am folosit îndemânarea pentru a omite această comunitate. Dar este *la fel de* nedrept ca membrii comunității profitorilor să fie tratați drept niște paria.

O ultimă critică adusă obținerii profiturilor și pieței libere este cea potrivit căreia în trecutul îndepărtat, când economia era agrară și „viața era mai simplă“, poate că era viabil un sistem de liberă inițiativă. Astăzi, ceea ce poate ar fi fost potrivit pentru fermieri și mici negustori pur și simplu nu mai poate fi la fel. În societatea noastră industrială complexă, nu ne putem permite să lăsăm lucrurile după voia anacronică a indivizilor. Avem nevoie de un puternic control central exercitat de o comisie de planificare economică, și de eliminarea profiturilor și a obținerii acestora din tranzacțiile noastre.

Acest punct de vedere este larg răspândit. În unele cercuri el este considerat „de la sine înțeles“. Dar analiza profiturilor în strânsă legătură cu lipsa informațiilor trebuie să ducă la o poziție opusă. Instituția profiturilor este un ajutor inestimabil în culegerea și diseminarea informațiilor și a efectelor informațiilor. Dacă poate fi găsită o caracteristică a „economiei moderne

extrem de complexe, neagrariene", atunci aceasta este *lipsa* informației economice și a utilizării ei. Pare deci să rezulte de aici că sistemul profitului devine *și mai* prețios pe măsură ce economia devine mai complexă! Pentru că, într-o asemenea economie, informația oferită de sistemul automat al prețului și profitului este esențială. Dictatura economică, dacă ar fi să fie vreodată viabilă, dar nu este, ar avea loc numai într-o economie simplă, care poate fi administrată cu ușurință de un grup de birocrați.

În concluzie, trebuie făcută o distincție strictă, precisă și fundamentală între profiturile care pot fi câștigate pe piață și profiturile care pot fi „câștigate" prin subvenții și influență guvernamentală, pe scurt, prin sistemul capitalismului statal-corporatist. Pe piață, toate transferurile de fonduri trebuie făcute în mod voluntar. De aceea, toate profiturile trebuie să se bazeze pe alegerile voluntare ale actorilor economici, și deci trebuie să indice – și să aducă soluții pentru – nevoile economiei. Așadar, afirmația potrivit căreia posibilitatea profiturilor arată domeniul unor schimburi neconsumate și că dobândirea reală a profiturilor indică faptul că aceste „găuri" sunt „umplute" se aplică numai economiei de piață liberă.

Aceste afirmații nu pot fi făcute în absența pieței libere. Într-o economie „mixtă" (o economie care are elemente ale pieței libere, precum și elemente de coerciție), profiturile nu se pot datora decât pur și simplu interzicerii concurenței. De exemplu, o taxă pe importuri va duce la creșterea cererii pentru produse interne, iar profiturile în industria internă vor crește. Dar de aici se poate cu greu trage concluzia că a fost descoperită vreo informație nouă sau că satisfacerea consumatorului a crescut în vreun fel. Dimpotrivă, lucrurile se petrec exact invers. Legătura dintre profituri și bunăstare este astfel tăiată și nu o mai putem deduce pe cea de pe urmă din primele.

ECOLOGIE

MINERUL DE SUPRAFAȚĂ

În esență, există două moduri de a exploata cărbunele: la suprafață și în adâncime. La mineritul în adâncime, se face în pământ un sistem complicat de tuneluri, puțuri și pereți întăriți. Oamenii care lucrează în astfel de mine pentru perioade lungi de timp se îmbolnăvesc, de obicei, de „boala plămânilor negri", o boală urâtă de mineri, produsă de inspirarea particulelor minuscule de cărbune. Mineritul în adâncime este periculos pentru mineri și în alte moduri. Accidentele în care sute de mineri sunt prinși la mare adâncime de suprafața pământului se petrec cu o regularitate îngrozitoare. Cauza imediată poate fi o surpare, emisii de gaz, o explozie sau infiltrările de apă, dar cauza ultimă este metoda însăși de minerit la adâncime.

În mineritul de suprafață, așa cum spune și numele (minerit în fâșii[1]), pământul este dat la o parte în fâșii, strat după strat, până când zăcământul de cărbune este descoperit. Deși este potrivit în special pentru zăcămintele de cărbune aflate aproape de suprafață, mineritul în fâșii s-a dovedit posibil și la adâncimi moderate. El nu prezintă pericolul surpărilor sau al altor forme de surprindere a oamenilor sub pământ, și nici pe cel al bolii plămânilor negri. Este, de asemenea, o metodă mult mai ieftină decât mineritul în adâncime. În ciuda acestor avantaje, mineritul în fâșii a fost puternic condamnat de, practic, toate sursele de opinie „informată", „liberală" și „progresistă".

---

[1] *Strip mining* (lb. engl.), minerit în fâșii. (*N.t.*).

Explicația presupusă pentru această stare de lucruri, de altminteri inexplicabilă, se concentrează în jurul a două critici aduse mineritului în fâșii: se spune că acesta provoacă poluare și că strică frumusețea naturală a peisajului. Dar, după cum se poate vedea dintr-o examinare chiar și sumară, aceste critici nu sunt nici pe departe suficiente. Chiar dacă ele ar fi corecte, ar fi dificil de împăcat impulsurile umaniste cu preferința pentru mineritul în adâncime. Pentru că boala plămânilor negri nu există printre minerii care lucrează la suprafața pământului; nu există surpări sau prinderi sub pământ. În mod evident, viața este de partea mineritului în fâșii.

Dar, odată examinate, se va vedea clar că criticile nu sunt deloc corecte. Să examinăm mai întâi poluarea. Deși este adevărat că poluarea rezultă din mineritul în fâșii, ea nu este o consecință *necesară*. Ea poate fi eliminată, și ar fi eliminată, dacă ar fi aplicate legi care să interzică încălcarea proprietății.

Ceea ce se face în prezent în timpul mineritului de suprafață al cărbunelui este să se înalțe grămezi uriașe din pământul care trebuie dat la o parte pentru a se ajunge la cărbune. Aceste grămezi se găsesc, de obicei, lângă cursuri de apă. Cantități substanțiale sunt luate de apă, contaminând atât râurile respective, cât și lacurile și canalele pe care le alimentează. Pământul dezvelit devine, de asemenea, o sursă de alunecări de teren; așadar, ca urmare a ceea ce face minerul de suprafață, întregul mediu înconjurător este afectat.

Dar acestea nu sunt elemente necesare ale procesului de minerit la suprafață. Deși o persoană poate face orice dorește cu pământul aflat în proprietatea ei, dacă ceea ce face aduce daune pământului care aparține altora, ar trebui obligată să suporte costul daunelor. Dacă, de exemplu, activitățile minerului de suprafață au ca rezultat alunecări de teren și distrugerea

pământului și bunurilor altor oameni, el este cel răspunzător. O parte din această responsabilitate poate fi de a planta arbori sau a reface în orice alt mod pământul, pentru a elimina posibilitatea unor viitoare alunecări de teren. Dacă minerii de suprafață ar fi obligați să suporte întregul cost al activității lor și dacă proprietarilor de terenuri din aval, în cazul în care nu doresc să fie compensați pentru daune, le-ar fi garantate ordine de restricție preventive, atunci poluarea ar înceta.

Este extrem de important să înțelegem că actuala legătură între poluare și mineritul de suprafață nu este inerentă, ci, mai degrabă, se datorează în întregime neaplicării, împotriva minerilor de suprafață, a legilor comune privind încălcarea proprietății. Să ne imaginăm orice altă ramură industrială, cum ar fi producția de jucării din mase plastice, căreia i s-ar permite să violeze legea în acest mod. Desigur că nu există nici o legătură *necesară* între industria jucăriilor din mase plastice și poluare. Dar dacă ar fi *permise* grămezile de plastic în exces, atunci în curând ar apărea o legătură între această ramură și poluare, cel puțin în mintea publicului. La fel stau lucrurile și cu ramura mineritului de cărbune, și în special a mineritului de suprafață. Nimic din metoda mineritului de suprafață pentru extragerea cărbunelui nu provoacă în mod inerent poluare. Această legătură dintre mineritul de suprafață și poluare există numai pentru că legile privind încălcarea proprietății nu au fost strict aplicate minerilor de suprafață. Dacă se va adera complet la aceste legi, și acest argument împotriva mineritului de suprafață va dispărea.

Ce se poate spune despre celălalt argument împotriva mineritului de suprafață, și anume că această metodă deteriorează frumusețea naturală a peisajului? În cel mai bun caz, această obiecție este șubredă, deoarece atunci când este vorba de

frumusețe sau de estetică, nu există standarde obiective. Ceea ce este frumos pentru o persoană poate fi urât pentru alta și viceversa. Este adevărat că mineritul de suprafață îndepărtează vegetația, iarba și copacii din peisaj. El poate transforma un peisaj luxuriant și fertil într-un adevărat deșert. Dar unii oameni preferă dezolarea și goliciunea deșertului! Deșertul Pictat din Arizona, câmpiile de sare din Utah și Marele Canion din Colorado sunt considerate de mulți oameni a fi locuri de o mare frumusețe.

Dacă una dintre caracteristicile frumuseții este contrastul, atunci micile porțiuni de pământ gol create de minerii de suprafață prin verdeața luxuriantă a Munților Apalași duc, de fapt, la creșterea frumuseții acestor locuri. În mod sigur nu putem acuza minerul de suprafață, obiectiv și fără ambiguități, pentru că ar distruge frumusețea peisajului.

Dar discuțiile despre criteriile estetice nu vor rezolva problema ridicată de critici, din moment ce aceasta nu se referă de fapt la frumusețe, cu toate că este formulată în acești termeni. Adevărata obiecție pare să fie aceea că mineritul de suprafață este o intruziune în natură a unei societăți industriale agresive. Concepția că terenurile ar trebui lăsate în „starea lor naturală" pare să fie cea în vigoare. Dar dacă iubitorii și protectorii „naturii-așa-cum-este" au dreptul de a-i împiedica pe minerii de suprafață să funcționeze, atunci ei au de asemenea dreptul să-i împiedice pe fermieri să curețe solul virgin și să cultive plante pe el, să-i împiedice pe constructori să ridice clădiri, fabrici, poduri, aeroporturi și spitale. „Argumentul care provine din natură" este, de fapt, un argument împotriva civilizației și împotriva utilizării inteligenței umane.

În realitate, mulți dintre cei care condamnă mineritul de suprafață ca fiind „nenatural" ar obiecta energic dacă, pe același

motiv, s-ar ridica obiecții împotriva altor situații – de exemplu, homosexualitatea sau încrucișarea între rase. Ei ar sublinia că puține lucruri sunt „naturale" pentru om și că uneori ceea ce este natural – furia criminală, de exemplu – nu este și cel mai bun lucru. Civilizația depinde într-o mare măsură de capacitatea noastră de a transcende natura.

A spune despre un lucru că este „natural" sau „nenatural" nu înseamnă a spune ceva despre valoarea intrinsecă a acelui lucru. Valoarea unui lucru depinde de capacitatea sau incapacitatea lui de a ne satisface nevoile și de a contribui la bunăstarea noastră. Mineritul de suprafață, atunci când este evaluat rațional, îndeplinește aceste criterii mai raționale.

CEL CARE FACE MIZERIE

Astăzi, cel care face mizerie va găsi puțini apărători. El este asediat din toate părțile, ducând greul împunsăturilor din partea grupurilor de „făcători de bine". Stațiile de radio și de televiziune transmit mesaje anti-mizerie ca pe un „serviciu public", asociațiile de cartier sau asociațiile părinți-profesori, grupurile de pe lângă biserici și organizațiile civice sunt de acord în problema mizeriei. Industria filmului, care trebuie să evite multe subiecte ca fiind prea controversate, este unită în ura ei față de mizerie. Mizeria este un mare unificator.

Există totuși un detaliu minor, aparent insignifiant, care distruge pledoaria împotriva mizeriei și a celui care face mizerie. Mizeria poate apărea *numai* în domeniul public, și *niciodată* în cel privat. Reclamele care arată presupusele rele ale mizeriei se petrec pe autostrăzi, plaje, străzi, în parcuri, metrouri sau în WC-uri publice – toate zone *publice*. Aceasta nu se datorează faptului că *majoritatea* mizeriei se face în locuri publice. Este ceva care ține de definiție. Dacă ceva care seamănă în *toate* celelalte aspecte cu a face mizerie s-ar petrece într-un loc privat, nu ar fi considerat ca atare. Când o mulțime numeroasă pleacă dintr-o sală de teatru, de concert sau de cinema, un stadion, o arenă de circ, ceea ce rămâne printre scaune nu este și *nu poate fi* mizerie. Este gunoi, murdărie sau risipă, dar nu mizerie. După ce se termină orele normale de lucru în zona centrală a orașelor noastre, o armată de oameni de serviciu apare în băncile, magazinele, restaurantele, clădirile de birouri, fabricile etc. private. Ei *fac*

curățenie și în nici o împrejurare ei nu strâng mizerie. Spre deosebire de aceasta, departamentul de salubritate curăță străzile și trotuarele publice, strângând *mizeria*.

Desigur că nu se poate face o deosebire reală între a lăsa gunoi în locuri publice și a lăsa gunoi în locuri private. Nu există nici un motiv pentru ca în primul caz acest act să fie numit „mizerie", iar în al doilea caz, nu, din moment ce în ambele cazuri se face același lucru. În ambele cazuri, crearea gunoiului însoțește procesele de producție sau de consum.

În unele împrejurări, a lăsa gunoiul pentru a fi strâns mai târziu este soluția optimă. De exemplu, pentru un tâmplar, faptul de a curăța șpanul sau resturile de lemn pe măsură ce lucrează îi răpește prea mult timp. Este mai ușor și mai ieftin să se permită „mizeriei" (fâșii de lemn) să se adune și să fie măturată la sfârșitul zilei de lucru sau la intervale periodice. Managerul fabricii ar *putea* institui o campanie anti-„mizerie", obligându-i pe tâmplari să își păstreze locul de muncă liber de orice acumulare de fâșii de lemn. El ar putea chiar să forțeze aplicarea acestui decret prin amenințarea cu o amendă de 50 de dolari. Totuși, din cauza acestor reguli, muncitorii săi ar putea pleca sau, dacă nu pleacă, costul producției ar crește excesiv și el ar pierde afaceri în favoarea fabricilor concurente.

Pe de altă parte, în practica medicală, mizeria nu poate fi tolerată. Sălile de operație, de consultație sau de tratament trebuie să fie curate, bine frecate și fără resturi. A nu adopta o campanie puternică anti-mizerie în aceste locuri ar aduce administratorului spitalului un eșec financiar, odată ce lumea a aflat că instituția lui este insalubră.

În cazul consumului, majoritatea restaurantelor, de exemplu, nu urmează campanii anti-mizerie. Pe pereții restaurantelor nu există anunțuri care să-ți interzică să scapi pe jos furculițe,

șervețele sau firimituri de pâine. Un restaurant *ar putea* interzice mizeria, dar și-ar pierde clienții în favoarea altor localuri.

Ceea ce au în comun aceste exemple aparent distincte este faptul de a ilustra că, pe *piață*, decizia dacă și cât de multă mizerie este permisă se bazează, în ultimă instanță, pe dorințele consumatorilor! Problema nu este tratată simplist și nu există o expresie publică generală a protestului împotriva celor care fac mizerie. Mai degrabă există o cântărire atentă a costurilor și beneficiilor ce se obțin dacă este permisă acumularea deșeurilor sau a gunoiului. În măsura în care costurile pentru strângerea gunoiului sunt scăzute și pagubele provocate de acumularea gunoiului sunt ridicate, tendința este de a se strânge frecvent gunoiul și de a fi aplicate pedepse severe în caz contrar, ca în exemplul de mai sus din domeniul facilităților medicale. Dacă, dimpotrivă, costurile strângerii gunoiului sunt ridicate, iar pagubele provocate de acumularea lui sunt scăzute, tendința este ca acesta să fie strâns mai rar și de a nu fi aplicate pedepse pentru neridicarea lui. Aceste diferențe de politică nu sunt rezultatul nici unei legi guvernamentale, ci rezultatul procesului de piață. Întreprinzătorii care nu acționează în concordanță cu o analiză adecvată cost-beneficiu vor pierde clienți, fie direct, în ipostaza cumpărătorului care pleacă furios, fie indirect, datorită faptului că un cost mai mare de funcționare permite avantaje de preț de partea concurenței.

Un sistem bazat pe nevoile și dorințele oamenilor implicați este foarte flexibil. În fiecare exemplu, politica privind mizeria a fost adaptată cerințelor unei situații specifice. Mai mult decât atât, un astfel de sistem este capabil să răspundă rapid la schimbări, fie că ele se referă la costul strângerii gunoiului, fie la pagubele provocate de lăsarea acestuia nestrâns. Dacă, de exemplu, în spitale ar fi instalat un sistem care să permită strângerea

gunoiului la un cost foarte scăzut, sau dacă dorinţele consumatorilor privind gunoiul se schimbă într-o mare măsură, administratorii spitalului vor trebui să își relaxeze viguroasa poziţie anti-mizerie actuală. Spitalele care nu reușesc să se adapteze noilor gusturi și tehnologii vor tinde să piardă pacienţi în favoarea unor instituţii concurente. (Este vorba de spitalele private, care funcţionează pe baza profitului. Spitalele publice, care își obţin fondurile prin impozitare obligatorie, nu au asemenea stimulente pentru a-și satisface clienţii.)

Pe de altă parte, dacă s-ar descoperi că pungile de floricele și cutiile goale de Coca-Cola lăsate sub tribunele de pe stadioane sunt purtătoare de boli sau nu permit o bună vizionare a meciului, regulile stadioanelor privind gunoiul ar fi schimbate *automat* de către proprietarii acestora, fără nici un decret guvernamental.

Dacă vom analiza problema gunoiului în domeniul public, aici nu există nici un sistem de reglare fină care să răspundă nevoilor și dorinţelor populaţiei. Mai mult, domeniul public este sub tutela guvernului, iar acesta tratează cererile consumatorilor într-o manieră mai degrabă ușuratică, ignorându-i în realitate. Întreprinderea de stat este singura care va trata o dorinţă crescândă pentru gunoi cu o hotărâre nestrămutată de a-l elimina, refuzând astfel să se adapteze atât dorinţelor consumatorilor, cât și schimbărilor tehnologiei. Legea este lege[1]. Guvernul poate funcţiona în acest fel pentru că se găsește în afara pieţei. El nu-și obţine veniturile din procesul de schimb voluntar al pieţei. El își

[1] Numai o agenţie guvernamentală non-profit poate reacţiona la o cerere crescândă a consumatorilor pentru utilizarea drumurilor (manifestată prin blocajele de trafic) cu ameninţarea de a interzice automobilele. Numai o agenţie guvernamentală nesupusă necesităţii de a obţine profituri poate reacţiona la creșterea dorinţei consumatorilor de a utiliza parcurile prin interdicţia de a se intra în parcuri după lăsarea întunericului.

obține veniturile prin impozitare, un proces complet separat de capacitatea lui de a satisface consumatorii.

Argumentul guvernului împotriva gunoiului este că acesta se produce din lipsă de respect față de drepturile altora. Dar acest argument nu are nici un merit. Întregul concept de mizerie în domeniul privat este un exemplu concludent. Dacă gunoiul ar fi o violare a drepturilor și un refuz de a lua în considerare confortul altora, ce se poate spune despre „mizeria" din restaurante, stadioane, fabrici etc.? În domeniul privat, gunoiul apare tocmai ca un mijloc de a *satisface* dorințele de confort ale consumatorilor. O persoană nu violează drepturile proprietarului de restaurant într-o mai mare măsură dacă face mizerie decât dacă mănâncă, din moment ce *plătește* pentru amândouă.

Cum trebuie interpretat eșecul guvernului de a menține, în sectorul public, o politică flexibilă privind gunoiul? Aceasta nu se datorează în întregime indiferenței, deși este mult mai simplu să interzici un lucru în totalitate decât să-l abordezi într-o manieră rezonabilă. Explicația este aceea că nici un guvern, oricât de interesat sau de bun, nu ar putea menține o politică flexibilă privind gunoiul. O astfel de politică trebuie sprijinită de un sistem de prețuri – un sistem de profit și pierdere – cu ajutorul căruia să-i penalizeze automat pe managerii ce nu reușesc să se adapteze în consecință. Dacă guvernul ar pune în funcțiune un sistem de acest tip, el nu ar mai fi un sistem guvernamental, pentru că n-ar mai avea la îndemână *la bête noir*[1] a executivului: un sistem de impozite complet separat de succesul obținut în satisfacerea dorințelor consumatorilor.

Incapacitatea guvernului de a fi flexibil poate lua, uneori, forme ciudate. Timp de mulți ani de zile, în New York nu a exis-

[1] *Gogoriță,* în franceză, în original. (*N.t.*)

tat nici o restricție reală pentru proprietarii de câini care își lăsau câinii să-și facă nevoile pe străzi și pe trotuare. În prezent există o mișcare care dorește interzicerea acestui lucru, lansată de grupuri de cetățeni organizate sub deviza „Copiii înaintea câinilor". Flexibilitatea pieței este complet ignorată de ambele părți. Nimeni nu înțelege că „mizeria" făcută de câini *poate fi restrânsă la anumite locuri*. Problema este văzută ca o alegere între interzicerea totală a acestei mizerii sau permiterea ei peste tot. Imaginați-vă rezultatele benefice care ar apărea dacă străzile și trotuarele s-ar afla în proprietate privată. O și mai mare flexibilitate ar apărea datorită recompenselor pe care le-ar câștiga întreprinzătorii dacă ar găsi metode de a satisface *ambele* grupuri.

Unii ar putea ridica obiecții la adresa proprietății private a străzilor și trotuarelor pe motiv că stăpânii de câini ar trebui să plătească pentru folosirea unui „loc al câinilor", pe care acum îl utilizează gratuit (presupunând că nu există restricții privind defecația câinilor). Dar acest lucru este incorect, pentru că nici un individ, inclusiv proprietarul câinelui, nu utilizează trotuarele gratuit. Pentru trotuare, ca și pentru toate celelalte bunuri și servicii asigurate de guvern, cetățenii plătesc prin intermediul impozitelor! Cetățenii plătesc nu numai pentru costul inițial al trotuarelor, ci și pentru servicii legate de întreținerea și curățarea lor.

Este dificil de anticipat modul exact în care ar funcționa o piață liberă în acest domeniu, dar se pot risca unele presupuneri. Poate că unii întreprinzători cu inițiativă ar crea locuri acoperite cu nisip și înconjurate de garduri, pe care câinii le-ar putea utiliza. Acești întreprinzători ar putea avea două contracte separate, unul cu proprietarii de câini, în care s-ar specifica taxa pentru utilizarea locului, celălalt cu proprietarii de camioane care ar transporta gunoiul, menționând costul

întreținerii acestuia. Localizarea exactă și numărul acestor locuri ar fi determinate, ca orice alt serviciu, de nevoile oamenilor în cauză.

În lumina inflexibilității guvernului și a evidentei lipse de interes a acestuia față de satisfacerea gusturilor publicului, cum trebuie privit cel care face mizerie? El tratează proprietatea publică în același mod în care ar trata proprietatea privată, dacă ar fi liber să o facă. Și anume, lasă gunoi peste tot. S-a demonstrat că nu există nimic intrinsec rău în legătură cu această activitate și că, dacă nu ar exista imobilitatea guvernamentală, ea ar fi la fel de larg acceptată în domeniul public, precum este în cel privat. Este o activitate care ar trebui reglată de nevoile publicului, și nu de voința guvernului.

Așadar, trebuie să tragem concluzia că, departe de a fi un inamic public, cel care face mizerie este în realitate un erou. Curajul manifestat de cel care face mizerie este remarcabil, dacă luăm în considerare intensa campanie de acuzații îndreptată împotriva lui. Mai important decât atât, comportarea celui care face mizerie și care „ia legea în mâinile lui" în chip intenționat poate servi drept protest împotriva unui sistem nedrept.

PRODUCĂTORII DE DEȘEURI

Oamenii au bănuit întotdeauna că o practică esențială a oamenilor de afaceri este de a fabrica intenționat produse de calitate proastă. Se presupune că oamenii de afaceri nu doresc să producă produse de calitate ridicată și care să dureze multă vreme. Dimpotrivă, ei fabrică produse inferioare, a căror învechire este „planificată" și „încorporată". Când aceste produse se uzează, ele trebuie înlocuite, iar fabricanții au de lucru și prosperă. Această idee, care se află întotdeauna în mintea noastră, chiar dacă nu tocmai la suprafață, a primit în urmă cu câțiva ani un sprijin care nu-i era necesar, dar a fost intens mediatizat, prin publicarea cărții lui Vance Packard *Waste Makers*[1].

Teoria învechirii „încorporate" este falsă. Și, odată cu apariția mișcării ecologiste și a adepților teoriei neomalthusiene privitoare la creșterea zero a populației, este mai important decât oricând să eliminăm eroarea. Conform părerii acestora, avem sau vom avea în curând prea mulți oameni *în comparație cu resursele Pământului*. În opinia adepților protecției mediului, în prezent noi (adică sistemul pieței libere) risipim resursele pe care le avem. Alții consideră că învechirea încorporată este o componentă tragică, complet inutilă, a acestei risipe. Luate împreună, aceste grupuri constituie o amenințare intelectuală, morală și chiar fizică la adresa unei economii sănătoase.

---

[1] Vance Packard, *Waste Makers,* David McKay, 1960.

Este important să începem această critică observând un truism. A fabrica un produs în mod „corect", astfel încât să nu se uzeze „înainte de a-i veni vremea", fie costă mult, fie nu. Un produs este inferior pentru că fabricantul îi instruiește pe muncitori să producă marfă proastă, sau pentru că este mai ieftin așa.

Un exemplu real de învechire încorporată este cazul în care nu se face nici o economie de cost prin fabricarea unui produs inferior. Este ca și cum într-un articol de marfă, altminteri de calitate, s-ar plasa o bombă cu efect întârziat. Consumatorul nu știe acest lucru, dar obiectul este programat să „se autodistrugă". Această practică *este* evident o risipă. În limbaj economic, societatea pierde bunuri de o calitate mai mare care nu au costuri alternative.

Totuși, un astfel de comportament nu va avea loc într-o întreprindere privată, în economia de piață, pentru că nu este orientat către supraviețuire. Oamenii de afaceri care adoptă învechirea încorporată de acest tip vor avea profituri tot mai mici, pierderi tot mai mari și, în cele din urmă, vor da faliment. În mod sigur, unii clienți vor înceta să mai cumpere de la o firmă care vinde marfă de calitate inferioară la prețuri standard și se vor îndrepta spre alte firme, care vând marfă de calitate standard la aceleași prețuri standard. Firma în cauză va pierde clienți, fără nici o compensație sub forma unor costuri mai scăzute, iar celelalte firme vor câștiga clienții pierduți de firma care fabrică deșeuri.

Dar ceea ce îi îngrijorează pe mulți consumatori nu este că *un* om de afaceri va fabrica produse cu învechire încorporată, ci că toți vor face acest lucru. În acest caz, se presupune, consumatorul ar fi prins în capcană.

Care ar fi consecințele dacă toți producătorii dintr-o ramură ar cădea de acord, printr-o înțelegere de tip cartel, să fabrice produse de calitate scăzută în scopul de a crește vânzările de înlocuire? Pare evident că fiecare producător care face parte din

cartel va fi tentat din plin să ridice calitatea bunurilor pe care le fabrică – cu alte cuvinte, să încalce înțelegerea. Pentru că, dacă toți ceilalți ar fabrica produse de aceeași calitate scăzută (așa cum s-au înțeles), iar el ar fabrica produse doar puțin mai bune, atunci ar câștiga clienți și și-ar crește profiturile. Dată fiind motivația profitului (care a fost stimulentul pentru crearea cartelului), este puțin probabil ca membrii să onoreze înțelegerea.

În al doilea rând va exista, pentru oamenii de afaceri din afara cartelului, o mare tentație de a intra în ramura respectivă. Fabricând produse doar cu puțin mai bune decât cele fabricate de membrii cartelului, ei vor atrage clienți și profituri.

În mod paradoxal, forțele care tind să spargă cartelul ar deveni tot mai puternice pe măsură ce cartelul ar avea mai mult succes. Aceasta deoarece, cu cât este mai puternic cartelul, cu atât calitatea produselor va scădea mai mult. Cu cât calitatea scade mai mult, cu atât mai ușor vor fi atrași clienții concurenței. Chiar și o creștere a calității foarte mică ar avea acest efect.

Reclama grăbește, de asemenea, procesul spargerii cartelurilor care încearcă să scadă calitatea. De fapt, în primul rând, reclama tinde să împiedice formarea lor. Publicitatea construiește nume de marcă cărora le lipsește o nuanță de bunăvoință. Numele de marcă este garanția unui anumit nivel de calitate. Dacă o firmă permite deteriorarea calității produsului ei, ea va pierde bunăvoința pentru obținerea căreia a cheltuit milioane.

Agențiile de cotare independente, cum ar fi Uniunea Consumatorilor, tind de asemenea să prevină formarea cartelurilor și să le spargă, dacă s-au format deja. Menținând definiții stricte ale calității produselor, astfel de agenții mențin publicul informat asupra celor mai mici deteriorări ale calității.

În sfârșit, chiar dacă toți membrii respectă înțelegerea și nu intervine nici un *outsider*, scăderea calității are, în continuare, șanse

mai mari să eșueze decât să aibă succes. Pentru că este imposibil ca toți producătorii să scadă calitatea exact în aceeași măsură. Cei care restrâng calitatea cel mai puțin vor câștiga inevitabil reputații mai bune, clienți mai mulți și profituri mai mari. Piața va continua să fie un teren de testare, eliminând companiile care produc bunuri inferioare. A nu lua testul înseamnă a da faliment; a lua testul înseamnă a supraviețui.

Pare, deci, evident că nu pot fi menținute cartelurile într-o economie de piață. Dar ele pot fi menținute și, împreună cu ele, învechirea încorporată, dacă intră în joc guvernul. De exemplu, atunci când guvernul stabilește restricții de tip ghildă pentru intrarea într-o ramură, cartelurile sunt încurajate, deoarece este descurajată concurența. Astfel sunt protejate interesele celor aflați deja în activitatea respectivă. Indiferent ce înțelegeri au făcut unii cu alții, ele pot fi menținute. Dacă s-au hotărât pentru o politică de restrângere a calității producției, acea politică are șanse de succes. Efectele participării guvernamentale se pot vedea în multe domenii. Să luăm de exemplu medicina. Guvernul, la cererea Asociației Medicale Americane (AMA), a reușit să interzică utilizarea acupuncturii. Cei care practică acupunctura amenințau pozițiile medicilor autorizați, iar AMA, care funcționează ca un cartel, a exercitat o mare presiune împotriva lor. Aceasta a fost, desigur, în conformitate cu politica ei generală de a menține ridicate salariile medicilor, indiferent de calitatea serviciului. În mod similar, psihologii și psihiatrii, cu ajutorul guvernului, îi hărțuiesc pe terapeuții care le fac concurență. Ei caută să interzică activitatea celor (lideri ai grupurilor de terapie etc.) cărora ei nu le-au acordat autorizația să practice.

Guvernul a împiedicat uneori, de asemenea, funcționarea forțelor interne care aveau tendința de a sparge un cartel. Un caz elocvent este cartelul căilor ferate. Companiile membre ale

cartelului căilor ferate s-au înțeles să scadă cantitatea serviciilor, în scopul de a forța ridicarea prețurilor. Dar, așa cum era de așteptat, la prețuri mai mari aveau pasageri mai puțini. Fiecare companie de cale ferată a încercat să atragă clienții altor companii, prin reducerea prețului care fusese stabilit. Fără îndoială, acest lucru ar fi distrus cartelul. În realitate, reducerile de preț au luat forma unor restituiri parțiale. Dar în loc să permită continuarea acestei practici, și deci ruinarea cartelului cauzator de risipă, guvernul a interzis reducerile de preț pe căile ferate. Iar ramura transportului pe căile ferate nu și-a revenit nici acum.

Un al treilea mod în care guvernul contribuie la problema învechirii încorporate este cel prin sprijinirea companiilor care, din cauza calității reduse a produselor pe care le fabrică, nu pot supraviețui concurenței de pe piață. Multe dintre subvențiile pe care guvernul le pune la dispoziția oamenilor de afaceri servesc la susținerea afacerilor care eșuează pentru că nu au fost capabile să-și servească clienții.

Să examinăm acum a doua alternativă, și anume cazul în care creșterea calității produsului costă mai mulți bani. Aici analiza este exact contrară. Acest tip de învechire planificată se petrece pe piața liberă în fiecare zi, dar nu este în nici un caz lipsită de sens sau producătoare de risipă! Este o parte integrantă a opțiunii de calitate oferite consumatorilor.

Să analizăm următorul tabel ipotetic, ce conține costul anvelopelor de automobil și speranța de viață a fiecărui tip de anvelope.

Marcă	Cost	*Speranță medie de viață*
Anvelopă A	10 dolari	1 an
Anvelopă B	50 dolari	2 ani
Anvelopă C	150 dolari	5 ani

Atunci când cumpără anvelope, consumatorul are de ales între anvelope de calitate mai bună, la prețuri mai mari, și anvelope de calitate mai proastă, la prețuri mai mici. Desigur, nimeni nu se așteaptă ca anvelopa de 10 dolari să dureze la fel de mult ca cea de 150 de dolari! Cea dintâi a fost făcută în așa fel încât să se uzeze mai repede. Acest lucru poate fi numit învechire „încorporată". Dar unde este risipa? Nu există nici una. Fabricanții de anvelope ieftine nu profită de o piață de consum neputincioasă. Ei nu înșală oamenii, făcându-i să cumpere produse de slabă calitate. Ei fabrică ceea ce oamenii doresc. Dacă unii producători de anvelope de calitate proastă ar fi convinși de ecologiști că produsele lor constituie o „risipă" și nu le-ar mai produce, atunci prețul anvelopelor de calitate proastă încă disponibile ar crește pur și simplu, deoarece cererea ar continua să existe, în timp ce oferta ar scădea. La rândul lui, acest lucru ar exercita presiuni irezistibile asupra fabricanților, pentru ca ei să se întoarcă (sau să intre pentru întâia oară) în domeniul fabricării anvelopelor de calitate proastă, deoarece profiturile în această ramură ar crește. În acest fel, piața ar tinde să realizeze satisfacerea oamenilor.

Umilele farfurii de carton pot servi pentru a ilustra mai departe ideea că învechirea încorporată nu este o risipă atunci când produsele de calitate mai redusă sunt mai ieftin de fabricat decât cele de calitate ridicată. Cine s-ar gândi vreodată să acuze producătorii de farfurii de carton pentru învechire încorporată? Și totuși, aceeași combinație de opțiuni calitate-preț se găsește în cazul farfuriilor, ca și în cazul anvelopelor. Poți cumpăra, la prețuri tot mai mari, farfurii de carton sau de plastic, ori farfurii de ceramică și lut de diverse calități, până la cele mai fine farfurii din porțelan.

Este, într-adevăr, ciudat că oamenii dau vina pe învechirea încorporată pentru defecțiunile din automobilele lor, dar *nu* și pentru rapida deteriorare a fețelor de masă din hârtie. Dar în *ambele* cazuri există marfă de calitate mai bună, disponibilă la prețuri mai mari. Alegerea aparține consumatorului. Nu are mai mult sens să te plângi de faptul că automobilele de calitate inferioară se defectează, decât să te plângi că paharele de carton nu durează prea mult. Produsele mai ieftine nu sunt făcute să dureze la fel de mult ca produsele mai scumpe! Tocmai de aceea costă mai puțin. În mod clar, învechirea încorporată – care reflectă opțiunea consumatorului – nu este o risipă.

Dar oare calitatea inferioară nu este, prin ea însăși, o risipă, pentru că epuizează resursele noastre? Chiar dacă învechirea încorporată nu este o problemă în cazul farfuriilor de carton, nu sunt oare aceste farfurii o risipă pentru că ne consumă lemnul?

O problemă a acestui mod de a vedea lucrurile este presupunerea că produsele de calitate inferioară utilizează mai multe resurse decât produsele de calitate superioară. Desigur, cu cât calitatea unui produs este mai scăzută, cu atât va fi mai necesar să fie reparat sau înlocuit. Dar, pe de altă parte, produsele de calitate superioară folosesc mai multe resurse de la bun început! De fapt, este o opțiune între o cheltuială inițială ridicată și cheltuieli ulterioare mici pentru un produs de calitate superioară, pe de o parte, și o cheltuială inițială mică și cheltuieli ulterioare mai mari (reparații, înlocuiri) pentru un produs de calitate inferioară, pe de altă parte.

Pe o piață liberă, între aceste alternative decid *consumatorii*. Sunt fabricate acele produse care risipesc cel mai puțin *din punctul de vedere al consumatorilor*. Dacă aceștia decid că, date fiind schimbările rapide în modă, este o risipă să cumperi haine care durează cinci ani sau mai mult, atunci producătorii vor găsi

că este mai profitabil să fabrice produse mai puțin durabile și mai ieftine. Dacă piața o cere, producătorii vor fabrica haine din hârtie. În mod similar, dacă clienții vor automobile care să dureze mai mult, producătorii le vor oferi astfel de automobile. Ei le vor oferi la un preț mai ridicat, dacă clienții le doresc cu toate dotările și confortul actual. Dacă însă consumatorii preferă, producătorii le vor oferi la același preț ca și automobilele de calitate inferioară, dar fără dotările suplimentare.

Mai mult decât atât, pe o piață liberă, „consumarea" resurselor nu constituie o amenințare serioasă. Pe măsură ce anumite resurse sunt mai rare, automat intră în joc forțe puternice care să corecteze aceste tendințe. Ca o consecință, consumatorii vor cumpăra mai puține produse fabricate din lemn. Acolo unde acest lucru este cu putință, producătorii vor tinde să înlocuiască lemnul cu alte materiale. Dulapurile, mobila, bărcile etc. vor fi făcute din alte materiale noi, posibil sintetice. Va fi o mai mare grijă pentru reciclarea lemnului „uzat", devenit dintr-o dată mai valoros. Hârtia veche de ziar, de exemplu, va fi tratată chimic și reutilizată cu eforturi mai mari. Prețul crescut al lemnului ar stimula întreprinzătorii să planteze mai mulți arbori și să aibă o mai mare grijă de păduri. Pe scurt, în condițiile lipsei uneia sau a mai multor resurse, o economie liberă se adaptează automat. Atâta timp cât nimeni nu intervine în mecanismul ei de adaptare – sistemul de prețuri – resursele rare vor fi mai bine păstrate, iar alte resurse mai ieftine și în cantitate mai mare le vor lua locul.

Dar ce s-ar întâmpla, ar putea întreba cineva, dacă nu numai una sau câteva, ci *toate* resursele ar fi rare? Ce s-ar întâmpla dacă am fi lipsiți de toate resursele noastre în același timp? Aceasta este o întrebare ce ține de domeniul științifico-fantastic, astfel că, pentru a-i răspunde, vom fi nevoiți să ne complacem într-un pic de *science fiction*. Dar nu vom presupune că totul dispare ca prin

minune de pe fața pământului. În această eventualitate nu am putea sugera nimic care să fie de ajutor.

Pentru ca ideea să aibă un sens, nu vom presupune că toate resursele dispar brusc sau că Pământul se micșorează dintr-o dată și dispare, ci că resursele economice se epuizează și se transformă în cenușă, gunoi și praf. De exemplu, nu vom presupune că dispare în întregime cărbunele, ci că el se epuizează și este înlocuit cu cenușă, praf, poluanți și derivați chimici ai procesului de ardere. Vom presupune, de asemenea, că toate celelalte resurse se „epuizează" în același sens, adică ele devin inutile pentru noi.

Pentru a aborda această oroare, trebuie să ne gândim la două lucruri. În primul rând, avem motive serioase să credem că vor fi descoperite sau inventate noi surse de energie pe măsură ce vechile surse sunt epuizate. Nu există motive să credem că lucrurile nu se vor petrece așa. Rasa umană a trecut de la epoca de piatră la cea de bronz și apoi la epoca fierului. Când s-au rărit sursele de cărbune, s-a utilizat petrolul. După petrol, vor fi alte surse de energie, posibil cele nucleare. A ignora acest fenomen tehnologic ar însemna să deformăm iremediabil problema.

În al doilea rând, trebuie să înțelegem că sursa directă și indirectă a tuturor formelor de energie este soarele. El este sursa tuturor tipurilor de energie folosite în prezent și va fi sursa oricărui tip de energie pe care, probabil, tehnologia noastră îl va produce în viitor. Dar soarele însuși nu va exista la nesfârșit. Când el va dispărea, și omenirea va dispărea, dacă nu suntem suficient de avansați tehnologic fie pentru a re-energiza soarele, fie pentru a ne muta pe o altă planetă cu un soare mai tânăr. Dacă vom avea o tehnologie capabilă să realizeze acest lucru atunci când va fi necesar, aceasta depinde de alegeri pe care le facem acum. Dacă exploatăm resursele Pământului, le utilizăm, le găsim înlocuitori

și *învățăm* din această exploatare, atunci tehnologia noastră va continua să se dezvolte. Dacă nu facem acest lucru și dacă suntem motivați de frică și nu avem încredere în capacitatea noastră de a face față provocărilor, atunci vom acumula resursele pe care le avem în prezent și nu ne vom dezvolta mai departe. Vom aștepta, în postura struților, ca soarele să dispară și lumea să se sfârșească, ignorând tehnologia avansată pe care numai creșterea populației și a exploatării resurselor o fac posibilă.

MUNCĂ

PORCUL DE PATRON CAPITALIST GRAS

Dacă nu ar exista legea salariului minim și alte legi progresiste, patronii – porcii de capitaliști grași exploatatori, pentru a fi mai exacți – ar scădea salariile până la orice nivel ar dori ei. În cel mai bun caz, am ajunge înapoi la zilele celor mai proaste plăți; în cel mai rău caz, la zilele revoluției industriale, și chiar înainte, când oamenii duceau o luptă continuă cu foametea, luptă adesea pierdută...

Astfel glăsuiește înțelepciunea convențională relativ la meritele legislației privind salariul minim. Cu toate acestea, vom demonstra că această înțelepciune convențională este greșită, tragic de greșită. Ea presupune că există un ticălos acolo unde nu există nici unul. Ce realizează, de fapt, legea și care îi sunt consecințele?

Legea privind salariul minim nu este, în realitate, o lege privind ocuparea forței de muncă, ci una referitoare la neocuparea ei (șomajul). Ea nu obligă un patron să *angajeze* un salariat la nivelul salariului minim, sau la orice alt nivel. Ea obligă patronul să *nu* angajeze salariatul la anumite niveluri de salariu, și anume la cele situate sub minimul fixat prin lege. Ea îl constrânge pe *lucrător*, indiferent cât de mult ar dori să primească o slujbă cu un salariu sub nivelul minim, să *nu* accepte slujba. Ea îl obligă pe lucrătorul care trebuie să opteze între o slujbă cu salariu mic și șomaj să aleagă șomajul. Legea nici măcar nu împinge vreun salariu în sus; ea doar *elimină* slujbele care nu îndeplinesc standardul.

Cum s-ar stabili salariile în absența legislației privind salariul minim? Dacă piața muncii constă din mulți ofertanți de

muncă (lucrătorii) și mulți doritori de muncă (patronii), atunci nivelul salariului va tinde să se stabilească în concordanță cu ceea ce economiștii numesc „productivitatea marginală a muncii". Productivitatea marginală a muncii este dată de încasările suplimentare pe care le-ar avea un patron dacă ar folosi un anumit lucrător. Cu alte cuvinte, dacă, adăugând un anumit lucrător pe statul de plată, încasările totale ale patronului cresc cu 60 de dolari pe săptămână, atunci productivitatea marginală a acelui lucrător este de 60 de dolari pe săptămână. Nivelul salariului plătit lucrătorului tinde să fie egal cu productivitatea marginală a lucrătorului. De ce este așa, dat fiind faptul că patronul ar prefera să nu-i plătească lucrătorului în realitate nimic, indiferent care ar fi productivitatea acestuia? Răspunsul stă în concurența dintre patroni.

De exemplu, să presupunem că productivitatea marginală a lucrătorului este de 1 dolar pe oră. Dacă el ar fi angajat cu 5 cenți pe oră, patronul ar obține un profit de 95 cenți pe oră. Alți patroni ar căuta să-l angajeze, prin licitație, pe lucrătorul respectiv. Chiar dacă l-ar plăti cu 6, 7 sau 10 cenți pe oră, profitul lor tot ar justifica licitarea. Licitarea s-ar termina la nivelul de salariu de 1 dolar pe oră. Aceasta deoarece stimulentul pentru angajarea unui lucrător prin licitație dispare numai atunci când salariile plătite lucrătorilor sunt egale cu productivitatea lor marginală.

Dar dacă presupunem că patronii *se înțeleg* între ei să nu angajeze lucrători pentru mai mult de 5 cenți pe oră? Aceasta se întâmpla în Evul Mediu, când cartelurile patronilor se uneau, *cu ajutorul statului*, pentru a adopta legi care să interzică niveluri de salariu *peste* un anumit maximum admis. Astfel de înțelegeri pot reuși numai cu ajutorul statului și există motive solide pentru care așa stau lucrurile.

În situația în care nu există un cartel, patronul angajează un anumit număr de lucrători – număr care, crede el, îi va aduce profit maxim. Dacă un patron angajează numai zece lucrători, aceasta se petrece deoarece este convins că productivitatea celui de-al zecelea va fi mai mare decât salariul pe care trebuie să-l plătească și că productivitatea unui al unsprezecelea muncitor ar fi mai mică decât această sumă.

Așadar, dacă un cartel reușește să scadă la 5 cenți pe oră salariul lucrătorilor cu o productivitate marginală de 1 dolar, fiecare patron va dori să angajeze mult mai mulți lucrători. Acest fenomen este cunoscut sub numele de „legea cererii cu pantă descendentă" (cu cât prețul este mai mic, cu atât mai mulți vor să cumpere). Lucrătorul a cărui productivitate era, în ochii patronului, sub 1 dolar, și deci nu merita să fie angajat cu 1 dolar pe oră, va fi foarte căutat la 5 cenți pe oră.

Aceasta duce la prima eroare în cartel: fiecare patron care face parte din cartel va avea un mare stimulent financiar să îi înșele pe ceilalți. Fiecare patron va încerca să atragă lucrători de la ceilalți. Singurul mod în care poate face acest lucru este să ofere salarii mai mari. Cu cât mai mari? Până la 1 dolar, așa cum am văzut mai sus, și din același motiv.

A doua eroare este faptul că cei ce nu sunt membri ai înțelegerii de cartel vor dori să-i angajeze pe acești lucrători cu 5 cenți pe oră, chiar dacă presupunem că membrii cartelului nu recurg la „înșelăciune". Aceasta duce, de asemenea, la împingerea salariului în sus, de la 5 cenți la 1 dolar pe oră. Alții, cum ar fi niște eventuali patroni din zone geografice care nu fac parte din cartel, ori meșteri liber-profesioniști care înainte nu-și permiteau să angajeze lucrători, sau patroni care, până atunci, au angajat numai lucrători cu jumătate de normă, vor contribui cu toții la tendința ascendentă a nivelului salariului.

Aceste forțe acționează chiar dacă lucrătorii înșiși nu cunosc nivelurile de salariu plătite în alte părți sau se găsesc în zone izolate unde nu există alte locuri de muncă. Nu este necesar ca *ambele* părți ale unui schimb să cunoască toate condițiile relevante. S-a spus că, dacă ambele părți nu sunt la fel de bine informate, rezultă o „concurență imperfectă", iar legile economice nu se aplică. Dar aceasta este o greșeală. De obicei, lucrătorii nu cunosc întreaga piață a muncii, în timp ce se presupune că patronii sunt mult mai bine informați. Iar acest lucru este suficient. Lucrătorul poate să nu fie bine informat cu privire la toate locurile de muncă alternative, dar el știe suficient de bine să aleagă slujba cea mai bine plătită. Nu trebuie decât ca patronul să ajungă singur la lucrătorul care câștigă mai puțin decât productivitatea lui marginală și să-i ofere un salariu mai mare.

Și exact acest lucru se întâmplă în realitate. Interesul propriu al patronilor îi conduce „ca și cu o mână invizibilă" să-i vâneze pe lucrătorii cu salarii mici, să le ofere salarii mai mari și să-i angajeze. Întregul proces tinde să ridice salariile până la nivelul productivității marginale. Aceasta se aplică nu numai în cazul lucrătorilor urbani, ci și al lucrătorilor din zone izolate, care nu cunosc locuri de muncă alternative și nu ar avea bani să se ducă acolo, chiar dacă ar afla despre ele. Este adevărat că diferența dintre nivelul de salariu și productivitatea lucrătorului neștiutor va trebui să fie suficient de mare, astfel încât să compenseze cheltuielile patronului realizate prin faptul de a veni la lucrător, de a-l informa despre locul de muncă alternativ și de a plăti costul trimiterii lui acolo. Dar așa se întâmplă aproape întotdeauna, și patronii știu de mult acest lucru.

Muncitorii mexicani sunt un exemplu elocvent. Puține grupuri cunosc câte ceva despre piața muncii din SUA și puțini au bani pentru a călători spre slujbe mai bănoase. Nu numai că

patronii din sudul Californiei călătoresc sute de kilometri pentru a-i găsi, dar ei le pun la dispoziție și camioane sau bani de transport pentru a-i aduce spre nord. De fapt, patroni veniți tocmai din Wisconsin călătoresc în Mexic pentru „forța de muncă ieftină" (lucrători care acceptă mai puțin decât productivitatea lor marginală). Aceasta este o dovadă elocventă a funcționării unei legi economice obscure, de care ei nu au auzit niciodată. (Există plângeri privind condițiile proaste de muncă ale acestor muncitori migratori. Dar aceste plângeri vin mai ales fie de la oameni bine intenționați care nu cunosc realitățile economice, fie de la cei care nu se bucură că acești muncitori ghinioniști primesc valoarea întreagă a muncii lor. Muncitorii mexicani *înșiși* consideră pachetul de salarii și locuri de muncă favorabil, în comparație cu ceea ce pot găsi acasă. Aceasta se vede după faptul că sunt dispuși să vină în fiecare an în SUA în anotimpul culesului.)

Așadar, nu legea salariului minim este cea care stă între civilizația occidentală și o întoarcere la epoca de piatră. Există forțe ale pieței și un comportament îndreptat spre maximizarea profitului din partea întreprinzătorilor, care împiedică salariile să coboare sub nivelul productivității. Iar nivelul productivității însuși este determinat de tehnologie, educație și de cantitatea de capital fix dintr-o societate, nu de cantitatea de legislație „progresistă din punct de vedere social" adoptată. Legislația salariului minim nu face ceea ce o „presă" favorabilă ei pretinde că face. Dar ce *face* ea cu adevărat? Care îi sunt efectele reale?

Care ar fi reacția unui lucrător comun față de o creștere a salariului stabilită prin lege de la 1 dolar la 2 dolari? Dacă el lucrează deja cu normă întreagă, este posibil să dorească să lucreze mai multe ore. Dacă lucrează cu jumătate de normă sau este șomer, cu siguranță va dori să lucreze mai mult. Pe de altă parte, patronul comun va reacționa în mod contrar. El va dori

să-i concedieze pe toți muncitorii cărora este obligat să le crească salariul. (Altfel ar fi acordat el însuși măriri de salariu înainte de a fi obligat de lege.) Dar el trebuie să mențină nivelul producției, așa că s-ar putea să nu se poată adapta imediat la noua situație. Dar, pe măsură ce trece timpul, el își va înlocui lucrătorii necalificați, deveniți pe neașteptate scumpi, cu lucrători mai puțini, dar mai calificați, și cu mașini mai sofisticate, astfel încât productivitatea lui totală să rămână constantă.

Studenții la un curs de introducere în economie învață că, atunci când se fixează un preț la un nivel deasupra celui de echilibru, rezultatul este un surplus. În exemplul dat, când se fixează un nivel al salariului minim de peste 1 dolar pe oră, rezultatul este un surplus de forță de muncă – cu alte cuvinte, șomaj. Oricât de neconvențional ar suna, este deci *adevărat* că legea salariului minim produce șomaj. La nivelul de salariu mai ridicat, ea creează mai mulți oameni dornici să lucreze și mai puține locuri de muncă disponibile.

Singura întrebare discutabilă este: cât de mult șomaj creează legea salariului minim? Aceasta depinde de cât de repede sunt înlocuiți muncitorii necalificați cu muncitori calificați, cu o productivitate echivalentă, împreună cu mașinile aferente. De exemplu, în propria noastră istorie recentă, când salariul minim a crescut de la 40 la 70 de cenți pe oră, liftierii au început să fie înlocuiți. A luat ceva timp, dar acum majoritatea lifturilor sunt automate. Același lucru s-a întâmplat cu spălătorii de vase necalificați. Ei au fost, și încă mai sunt înlocuiți cu mașini automate de spălat vasele, puse în funcțiune și reparate de muncitori calificați și semicalificați. Procesul continuă. Pe măsură ce legea salariului minim este aplicată unor segmente tot mai mari de populație necalificată și pe măsură ce nivelul salariului minim crește, tot mai mulți oameni necalificați vor deveni șomeri.

În sfârșit, este important să observăm că o lege a salariului minim îi afectează direct numai pe cei care câștigă mai puțin decât nivelul minim. O lege care cere ca fiecare să fie plătit cu cel puțin 2 dolari pe oră nu are nici un efect asupra unui individ care câștigă 10 dolari pe oră. Dar înainte de a presupune că, pur și simplu, legea salariului minim are drept rezultat o creștere a salariilor celor care câștigă puțin, să ne imaginăm ce s-ar întâmpla dacă ar fi adoptată o lege care să stabilească salariul minim la 100 de dolari pe oră. Câți dintre noi ar avea o productivitate atât de mare, încât un patron să fie dispus să plătească 100 de dolari pentru o oră de servicii de-ale noastre? Numai cei despre care se consideră că merită atât de mulți bani și-ar păstra slujbele. Restul ar deveni șomeri. Exemplul este, desigur, extrem, dar principiul care *ar* funcționa, dacă o asemenea lege ar fi adoptată, *funcționează* în prezent. Când salariile sunt ridicate prin lege, muncitorii cu productivitate scăzută sunt concediați.

Cine este afectat de legea salariului minim? Muncitorii necalificați, al căror nivel de productivitate se găsește sub nivelul de salariu fixat prin lege. Rata șomajului adolescenților negri este, de obicei, (sub-)estimată la 50%. De trei ori nivelul șomajului din timpul depresiunii din 1933. Iar acest procentaj nici măcar nu ia în considerare numărul mare al celor care au renunțat să mai caute un loc de muncă în fața acestei rate a șomajului.

Venitul astfel pierdut este numai vârful icebergului. Mai importantă este calificarea la locul de muncă pe care ar putea să o primească acești tineri. Dacă ei ar *lucra* cu 1 dolar pe oră (sau chiar mai puțin), în loc să fie *șomeri* la 2 dolari pe oră, ar obține calificări care le-ar permite să-și crească productivitatea și nivelul salariului, pe viitor, la peste 2 dolari. În loc de aceasta, ei sunt condamnați să stea la colț de stradă, să trândăvească și să

învețe niște lucruri care le vor aduce condamnări la închisoare într-un timp nu prea îndepărtat.

Unul dintre cele mai mari obstacole pe care le întâmpină un adolescent negru este căutarea primului său loc de muncă. Orice patron cere experiență în muncă, dar cum poate tânărul negru să o capete dacă nimeni nu îl angajează? Cauza nu este vreo „conspirație a patronilor", care să îi denigreze pe adolescenții aparținând minorităților. Cauza este legea salariului minim. Dacă un patron este *forțat* să plătească la un nivel de muncitor calificat, este oare de mirare că el cere acest tip de muncă?

Un paradox este acela că mulți adolescenți negri valorează mai mult decât salariul minim, dar sunt șomeri din cauza lui. Pentru a fi angajat cu un salariu minim de 2 dolari, fixat prin lege, nu este suficient să *valorezi* 2 dolari. Trebuie să fii *considerat* că valorezi 2 dolari pe oră de către un patron care este în pericol să piardă bani dacă nu evaluează corect și în pericol să dea faliment dacă greșește prea des. Un patron nu-și poate permite să rișteze cu legea salariului minim. Și, din nefericire, adolescenții negri sunt adesea considerați „riscanți", ca și clasă. Dacă ar avea de înfruntat un patron reticent, un erou gen Horatio Alger ar aborda problema bărbătește și s-ar oferi să lucreze pentru un salariu simbolic, sau chiar pe degeaba, pentru două săptămâni. În acest timp, eroul nostru ar dovedi patronului său că productivitatea lui valorează un salariu mai mare. Dar și mai important, el ar împărți cu patronul o parte a riscului de a angaja un muncitor neverificat. Patronul ar accepta acest aranjament, pentru că riscul lui ar fi mic.

Dar eroul Horatio Alger nu trebuia să se lupte cu o lege a salariului minim, care face un astfel de aranjament să fie ilegal. Legea ne asigură astfel că există mai puține șanse pentru un adolescent negru să-și dovedească valoarea într-un mod cinstit.

Legea salariului minim nu-l lovește numai pe adolescentul negru, ci și pe negustorul și industriașul negru din ghetou. Fără această lege, el ar avea acces, într-un mod în care corespondentul lui alb nu ar avea, la o forță de muncă ieftină, formată din tineri negri. Tânărul muncitor negru ar fi mai accesibil pentru el, deoarece are pornirea de a locui în ghetou și ar putea ajunge mai ușor la locul de muncă. El ar avea, fără îndoială, mai puține resentimente și o relație de muncă mai bună cu un patron negru. Deoarece pentru slujbe de acest tip acesta este unul dintre factorii determinanți cei mai importanți ai productivității, patronul negru ar putea să-și plătească angajații negri mai mult decât un patron alb – și încă ar obține un profit.

Oricât de nefericite sunt efectele asupra tinerilor muncitori negri, o și mai mare tragedie legată de legea salariului minim se referă la muncitorii handicapați (șchiopii, orbii, surzii, persoanele amputate, paralizații și handicapații mintali). Legea salariului minim face realmente ca angajarea, de către un patron în căutare de profit, a unei persoane handicapate să fie ilegală. Toate speranțele într-un trai oricât de modest, câștigat prin propria sa muncă, sunt spulberate. Alegerea cu care se confruntă o persoană handicapată este între a nu face nimic și a intra în schemele de pseudomuncă finanțate de guvern, care constau în activități neînsemnate, la fel de demoralizatoare ca și cea de a nu face nimic. Că astfel de scheme sunt sprijinite de un guvern care face, de la bun început, imposibilă munca cinstită, este o ironie pe care puține persoane handicapate ar găsi-o amuzantă.

Recent, unele categorii de persoane handicapate (cei cu handicapuri ușoare) au devenit excepții de la legea salariului minim. Este deci în interesul patronilor să angajeze persoane „cu handicapuri ușoare", și acestea au acum locuri de muncă. Dar, dacă s-a înțeles că legea salariului minim lovește șansele de

angajare a persoanelor „cu handicapuri ușoare“, ar trebui, desigur, să se înțeleagă că ea rănește și șansele altora. De ce nu sunt exceptați de la lege și cei cu handicapuri serioase?

Dacă legea salariului minim nu îi protejează pe indivizii pe care ar fi trebuit să-i protejeze, ale cui interese le servește? De ce a fost adoptată o astfel de legislație?

Printre adepții cei mai vehemenți ai legislației salariului minim se numără forța de muncă organizată, iar aceasta ar trebui să ne pună pe gânduri. Pentru că membrul unui sindicat mediu câștigă mult mai mult decât salariul minim de 2 dolari pe oră. Dacă el câștigă deja 10 dolari pe oră, așa cum am văzut, nivelul salariului lui este în concordanță cu legea și nu este afectat de aceasta. De unde vine atunci devotamentul lui pasionat pentru această lege?

Pe el nu prea îl preocupă muncitorul inferior lui – negrul, portoricanul, mexicanul sau indianul. Pentru că sindicatul lui este, în mod tipic, alb în proporție de 99,44% și el se opune cu putere încercărilor, venite din partea membrilor grupurilor de minorități, de a intra în acest sindicat. Ce se află atunci în spatele interesului muncii organizate (în sindicate) pentru legea salariului minim?

Când legea salariului minim a forțat creșterea salariilor muncitorilor necalificați, legea cererii cu pantă descendentă i-a făcut pe patroni să înlocuiască munca necalificată cu muncitori calificați. În același mod, atunci când un sindicat compus mai ales din muncitori calificați obține o creștere de salariu, legea cererii în pantă descendentă îi determină pe patroni să înlocuiască muncitorii calificați cu alții necalificați! Cu alte cuvinte, deoarece muncitorii calificați și cei necalificați pot fi, între anumite limite, substituiți unii altora, ei se află de fapt în concurență unii cu alții. Este foarte posibil ca 10 sau 20 de muncitori necalificați să fie în

concurență cu 2 sau 3 muncitori calificați plus o mașină mai sofisticată. Dar nu poate fi nici o îndoială că posibilitatea de substituire însăși, mai ales pe termen lung, există.

Ce mod mai bun de a scăpa de concurență ar putea exista decât cel de a obliga să aibă un preț care să o scoată de pe piață? Există o cale mai bună pentru un sindicat prin care acesta să se asigure că, la următoarea cerere de creștere de salariu, patronii nu vor fi tentați să angajeze muncitori necalificați, persoane ce nu sunt membri de sindicat (în special membri ai grupurilor de minorități)? Tactica este de a determina adoptarea unei legi care să facă salariul celor necalificați atât de mare, încât ei să nu poată fi angajați, indiferent cât de scandaloase ar fi cererile de salarii ale sindicatului. (Dacă grupurile de minorități ar putea determina adoptarea unei legi care să ceară ca toate salariile membrilor de *sindicat* să crească de 10 ori față de nivelul actual, ei ar putea să distrugă realmente sindicatele. Sindicatele și-ar pierde foarte repede mulți membri. Patronii i-ar concedia pe toți membrii de sindicat, iar în cazurile în care nu ar putea să o facă sau nu ar face-o, ar da faliment.)

Oare sindicatele sprijină în mod conștient și interesat o lege atât de dăunătoare? Aici, nu motivele sunt cele care ne preocupă, ci doar acțiunile și efectele lor. Efectele legii salariului minim sunt dezastruoase. Ea îi lovește pe săraci, pe muncitorii necalificați și pe membrii grupurilor de minorități, adică exact oamenii pe care era destinată să îi ajute.

SPĂRGĂTORUL DE GREVĂ

Una dintre atitudinile cele mai universal împărtășite este aceea că spărgătorul de grevă este un personaj ticălos. El este lipsit de scrupule și se aliază pe la spate cu „șeful". Împreună, spărgătorul de grevă și șeful complotează pentru a-i lipsi pe muncitorii membri de sindicat de drepturile lor și de locurile de muncă ce le aparțin în mod legitim. Spărgătorii de grevă sunt angajați pentru a-i forța pe membrii sindicatului să accepte salarii mai mici. Când se mai află și că spărgătorii de grevă sunt folosiți de obicei pentru a bate muncitorii și pichetele de grevă, dosarul este complet: spărgătorul de grevă este cel mai mare inamic al muncitorului.

Acestea sunt faptele predate în multe dintre centrele noastre de educație, iar cei care le pun la îndoială își riscă reputația de studenți. Totuși, această prostie trebuie combătută.

Primul punct pe care trebuie să-l stabilim este acela că un loc de muncă nu este un lucru care să se afle în proprietatea unui muncitor sau a oricui altcineva. Un loc de muncă este manifestarea unui *schimb* între un muncitor și un patron. Muncitorul își oferă munca la schimb pentru banii patronului, la un curs de schimb reciproc acceptabil. Deci, atunci când vorbim de „slujba mea", vorbim doar la figurat.

Deși obișnuim să folosim expresii ca „slujba mea", „clientul meu" sau „croitorul meu", nu presupunem proprietate în *nici unul* dintre aceste cazuri. Să luăm, mai întâi, cazul „clientului meu". Dacă această expresie ar fi luată în sens literal, ea ar spune că negustorul are un drept de proprietate asupra „obișnuinței"

oamenilor de a cumpăra de regulă din magazinul lui. El ar fi *proprietarul* frecventării lui de către client și, prin urmare, ar avea dreptul să protesteze dacă clientul „lui" ar frecventa un alt negustor.

Dar sabia are două tăișuri. Să luăm cazul „croitorului meu". Dacă am lua această expresie în sens literal, ar trebui să spunem că, fără permisiunea clienților lui, croitorul nu poate să își închidă magazinul, să își schimbe adresa sau să se declare falimentar. El este croitorul „lor".

Desigur, în ambele cazuri este limpede că pronumele posesiv nu are rolul de a desemna posesia în sens literal. Evident că nici cumpărătorul și nici vânzătorul nu au dreptul de a insista asupra permanenței unei relații de afaceri, cu excepția – desigur – a cazului în care ambele părți au semnat un contract pe termen lung. Atunci, și doar atunci, cumpărătorul sau vânzătorul ar avea dreptul de a obiecta dacă cealaltă parte își va încheia colaborarea fără acordul său.

Să examinăm acum „slujba mea". La ce anume se referă muncitorul atunci când protestează că spărgătorul de grevă l-a făcut să-*și* piardă slujba? Muncitorul discută ca și cum totuși el ar *deține* slujba. Cu alte cuvinte, el presupune că, după o anumită perioadă de timp, serviciul îl angajează pe patron față de angajat la fel de strict ca și cum ar fi consimțit printr-un contract. De fapt, patronul nu s-a angajat niciodată contractual.

Ne putem întreba cum ar reacționa muncitorii dacă principiul pe care se bazează ura lor față de spărgătorul de grevă ar fi adoptat de patron. Cum s-ar simți dacă patronii și-ar asuma dreptul de a le *interzice* muncitorilor angajați pe termen lung să-și părăsească slujba? Sau dacă patronul ar acuza pe un alt patron, care îndrăznește să-i angajeze muncitorul „lui", că este spărgător de grevă! Și totuși, situația este în întregime simetrică.

Evident, ceva este greșit în argumentul care afirmă că, odată ce oamenii au căzut de acord *în mod voluntar* să facă un schimb, ei sunt în consecință *obligați să continue* să facă acel schimb. Prin ce artificiu de logică o relație voluntară se transformă într-o relație strict non-voluntară? A angaja un individ nu implică drepturi de genul deținerii în sclavie asupra acelei persoane, și nici faptul de a fi lucrat pentru un patron nu dă nimănui *dreptul la o slujbă*. Ar trebui să fie evident că muncitorul nu are niciodată „proprietatea" asupra slujbei lui, că aceasta nu este slujba „lui". Așadar, spărgătorul de grevă nu este vinovat de nici o neregulă atunci când ia slujba ce-o avea înainte muncitorul.

Problema violenței între muncitori și spărgătorii de grevă este una distinctă. Inițierea violenței este condamnabilă, iar atunci când spărgătorii de grevă inițiază violența, ei merită critica noastră. Dar inițierea violenței nu este trăsătura lor definitorie. Atunci când purced la așa ceva, ei o fac în calitate de indivizi, nu în calitate de spărgători de grevă ca atare. La urma urmelor, și lăptarii se înfurie uneori și comit agresiuni împotriva unor non-agresori. Nimeni nu ar lua acest lucru drept o dovadă că a livra lapte este o activitate rea în sine. În mod similar, folosirea violenței nelegitime de către spărgătorii de grevă nu face ca activitatea de spărgător de grevă să fie nelegitimă.

În ultimul timp, opinia confuză și inconsistentă despre spărgătorii de grevă a devenit tot mai evidentă. Liberalii, care în mod tradițional sunt mai vehemenți în denunțarea spărgătorilor de grevă, au dat, în ultima vreme, semne de confuzie în această problemă. Ei au început să înțeleagă că, practic în toate cazurile, spărgătorii de grevă sunt mai săraci decât muncitorii pe care doresc să-i înlocuiască. Iar liberalii au fost aproape întotdeauna avocații muncitorilor săraci. De asemenea, a apărut spectrul rasismului. În multe cazuri, au fost instigați spărgătorii de grevă negri

împotriva muncitorilor albi sindicalizați, muncitorii mexicani împotriva muncitorilor americani-mexicani, muncitorii japonezi împotriva muncitorilor americani mai bine plătiți.

Un caz elocvent și dramatic este conflictul determinat de descentralizarea comisiei școlare de la Ocean Hill-Brownsville din Brooklyn, New York. În cadrul sistemului local de comisie școlară, Rhody McCoy, administratorul negru al acestei comisii, a concediat câțiva profesori albi acuzați de comportare rasistă față de elevii lor negri. Ca ripostă, Sindicatul Profesorilor, dominat de albi, a lovit în întregul sistem educațional din New York City, inclusiv în Ocean Hill-Brownsville. Pentru ca școala din acest district să-și continue funcționarea, administratorul McCoy trebuia să găsească înlocuitori pentru profesorii albi intrați în grevă. El a găsit, iar aceștia erau, desigur, spărgători de grevă. De aici dilema liberalilor: pe de o parte, ei se opuneau fără discuție spărgătorilor de grevă, dar, pe de altă parte, ei se opuneau la fel de hotărât rasismului manifestat de Sindicatul Profesorilor. În mod clar, atitudinile lor aveau mai multă patimă decât claritate.

Spărgătorii de grevă au fost, fără îndoială, blamați pe nedrept. Angajarea nu dă angajatului nici un privilegiu de proprietar, drept refuzat muncitorilor care vor să concureze pentru aceeași slujbă. Spargerea de grevă și libera concurență sunt cele două fețe ale aceleiași monede.

SPĂRGĂTORUL DE NORMĂ

O scenă familiară din sute de filme pe teme muncitorești: tânărul lucrător avântat vine la fabrică pentru prima dată, decis să fie un muncitor productiv. Cu entuziasm produce, în mod fericit, mai mult decât ceilalți muncitori care sunt în fabrică de mulți ani și care sunt obosiți, încovoiați și artritici. El este un „spărgător de normă".

Nu este de mirare că între tânărul nostru muncitor entuziast și colegii lui mai bătrâni se naște antipatia. La urma urmelor, ei sunt pe post de leneși. În contrast cu exuberanța lui tinerească, nivelurile lor de producție arată într-adevăr slăbuțe.

Pe măsură ce tânărul muncitor continuă să obțină rezultatele muncii sale într-un ritm accelerat, el devine tot mai alienat față de ceilalți muncitori. El devine arogant. Muncitorii mai bătrâni încearcă să-l trateze cu compasiune. Dar atunci când el opune rezistență, ei îl supun unui tratament de tăcere și îl trec printr-un adevărat purgatoriu.

În continuarea filmului, intervine un moment de maximă intensitate când tânărul spărgător de normă se trezește la realitate. Aceasta se poate petrece în mai multe feluri, toate dramatice. Poate că se întâlnește cu o femeie bătrână și bolnavă, care a lucrat înainte în fabrică, sau cu un muncitor care a avut un accident în fabrică. Dacă filmul în cauză este *avant garde*, transformarea poate fi favorizată de serviciile unei pisici care își face de lucru într-un coș de gunoi răsturnat. Oricare ar fi metoda, tânărul ajunge să înțeleagă eroarea pe care a comis-o.

Apoi, în ultima scenă dramatică, care se termină de obicei cu toți muncitorii – inclusiv spărgătorul de normă reformat – păşind braţ la braţ, un bătrân şi blând muncitor-filosof ajunge în prim-plan. El îi ţine tânărului muncitor un curs de istoria muncii, de la vremurile Romei antice până în prezent, arătând perfidia constantă a „şefilor" şi dovedind, fără putinţă de îndoială, că singura speranţă a muncitorilor constă în „solidaritate".

Întotdeauna, explică el, a existat o luptă de clasă între muncitori şi capitalişti, muncitorii luptând mereu pentru salarii şi condiţii de muncă decente. Şefii sunt prezentaţi ca încercând neîncetat să plătească muncitorilor salarii mai mici decât merită aceştia, împingându-i să muncească până la limită, până când cad din picioare de epuizare. Orice muncitor care cooperează cu şefii în eforturile lor neobosite, neîntrerupte şi lipsite de scrupule de a „mări viteza" muncitorilor şi de a-i forţa să crească nivelul productivităţii este un duşman al clasei muncitoare. Filmul se încheie cu acest rezumat al muncitorului-filosof.

Această imagine a economiei muncii conţine o reţea de erori, fiecare dintre ele întreţesută cu celelalte şi sprijinindu-se pe ele. Totuşi, există o eroare esenţială.

Eroarea esenţială este presupunerea că *în lume există o cantitate fixă de muncă ce trebuie făcută*. Uneori numită eroarea „bulgărelui de muncă", acest punct de vedere economic afirmă că oamenii au nevoie numai de o cantitate limitată de muncă în folosul lor. Când această cantitate este depăşită, nu va mai fi nici un fel de muncă de făcut, şi deci nu vor mai fi locuri de muncă pentru muncitori. Pentru cei care împărtăşesc acest punct de vedere, faptul de a limita productivitatea tinerilor muncitori entuziaşti este de o importanţă covârşitoare. Aceasta deoarece, dacă aceşti muncitori muncesc prea mult, ei vor ruina situaţia tuturor. „Acaparând" cantitatea limitată de muncă existentă, ei lasă prea puţin pentru ceilalţi. Este ca şi cum cantitatea de

muncă ce poate fi făcută se aseamănă cu o plăcintă de mărime fixă. Dacă unii oameni iau mai mult decât este partea lor, toți ceilalți vor rămâne cu mai puțin.

Dacă acest punct de vedere economic asupra lumii ar fi corect, atunci teoria expusă de muncitorul-filosof din film ar avea, într-adevăr, o oarecare justificare. Ar fi oarecum justificat să insiste ca muncitorul mai tânăr și mai activ să nu ia mai mult decât partea lui din „plăcintă". Totuși, adeziunea la această teorie s-a dovedit ineficientă și neeconomică, cu rezultate tragice.

Acest punct de vedere fals se bazează pe presupunerea că dorințele oamenilor – căutarea confortului, petrecerea timpului liber, realizările intelectuale și estetice – au o limită ascendentă strictă, care poate fi atinsă într-o perioadă finită de timp; iar când aceasta este atinsă, producția trebuie să înceteze. Nimic nu poate fi mai departe de adevăr.

A presupune că dorințele umane pot fi satisfăcute, în cele din urmă, în întregime înseamnă a presupune că putem atinge un punct în care perfecțiunea umană – materială, intelectuală și estetică – a fost realizată pe deplin. Paradisul? Poate. Dacă am ajunge cumva la el, atunci cu siguranță nu ar mai exista o problemă de „șomaj" – pentru că cine ar mai avea nevoie de o slujbă?

Există tot atât de multă muncă de făcut câte dorințe neîmplinite. Deoarece dorințele umane sunt, în toate sensurile practice, nelimitate, cantitatea de muncă de făcut este și ea nelimitată. Ca atare, oricât de multă muncă ar depune tânărul entuziast, el nu poate epuiza și nici măcar crea o breșă semnificativă în cantitatea de muncă de făcut.

Dacă tânărul entuziast nu „ia munca altora" (din moment ce există o cantitate nelimitată de muncă de făcut), atunci ce efect *are* el? Efectul muncii mai intense și mai eficiente este creșterea producției. Prin energia și eficiența lui, el mărește dimensiunea

plăcintei – plăcinta care va fi împărțită între toți cei care au luat parte la producerea ei.

Spărgătorul de normă ar trebui văzut și dintr-un alt punct de vedere favorabil. Să ne gândim la problemele unei familii eșuate pe o insulă tropicală.

Când familia elvețiană Robinson a căutat refugiu pe insulă, cantitatea de bunuri care le aparțineau consta numai în ceea ce a fost salvat de pe vas. Cantitatea mică de bunuri plus capacitatea lor de a munci va determina dacă ei vor supraviețui sau nu.

Dacă îndepărtăm toate superficialitățile literare, situația economică în care se găsește familia elvețiană Robinson este aceea de a fi confruntați cu o listă nesfârșită de dorințe, în timp ce mijloacele pe care le au la dispoziție pentru satisfacerea acestor dorințe sunt extrem de limitate.

Dacă presupunem că toți membrii familiei se apucă de lucru cu resursele materiale pe care le au la dispoziție, vom vedea că ei pot satisface numai o parte din dorințele lor.

Care ar fi efectul „spargerii de normă" în situația lor? Să presupunem că unul dintre copii devine pe neașteptate spărgător de normă și poate produce de două ori mai mult pe zi decât ceilalți membri ai familiei. Oare acest tânăr punk va fi ruina familiei lui, „luând munca" celorlalți membri ai familiei și aducând haosul în mica societate pe care au creat-o?

Este evident că spărgătorul de normă al familiei elveține Robinson nu își va ruina familia. Dimpotrivă, spărgătorul de normă va fi văzut ca un erou ce este, din moment ce nu există nici un pericol ca productivitatea lui mărită să ducă la pierderea muncii de către familia lui. Am văzut că, din motive practice și chiar filosofice, dorințele familiei erau nelimitate. Familia nu va avea nici o problemă, chiar dacă mai mulți membri ar fi spărgători de normă.

Dacă membrul de familie spărgător de normă poate produce zece unități de îmbrăcăminte în plus, poate deveni posibil ca alți membri ai familiei să fie scutiți de sarcina de a fabrica îmbrăcăminte. Ei vor primi noi sarcini de producție. Va exista o perioadă de clarificare, în care se va decide ce să facă fiecare. Dar, în mod clar, rezultatul final va fi o mai mare satisfacție pentru familie. Într-o economie modernă, complexă, rezultatele ar fi identice, deși prin procese mai complicate. De exemplu, perioada de clarificare poate lua ceva timp. Rămâne valabil totuși că, din cauza spargerii de normă, societatea ca întreg se va deplasa către o tot mai mare satisfacție și prosperitate.

Un alt aspect al spargerii de normă este crearea de articole *noi*. Thomas Edison, Isaac Newton, Wolfgang Mozart, J.S. Bach, Henry Ford, Jonas Salk, Albert Einstein și nenumărați alții au fost spărgători de normă ai epocii lor, nu în cantitate, ci în calitate. Fiecare a „spart" ceea ce era considerat, de către societatea respectivă, o normă și un tip de productivitate „normal". Dar fiecare din acești spărgători de normă a contribuit incalculabil la civilizația noastră.

În afară de înțelegerea spargerii de normă din punct de vedere al cantității și inovației, ea ar trebui examinată și în termenii noilor vieți pe care le face posibile pe acest pământ. Cantitatea de viață umană pe care pământul o poate susține este legată de nivelul productivității atins de ființele umane. Dacă sunt mai puțini spărgători de normă, numărul de vieți pe care pământul le poate susține va fi sever limitat. Dacă însă numărul de spărgători de normă crește semnificativ în fiecare domeniu, pământul va fi capabil să susțină o populație în continuă creștere.

În concluzie, spărgătorii de normă nu numai că sunt răspunzători pentru satisfacerea mai multor dorințe ale noastre decât ar fi făcut-o un ritm al producției mai lent și mai puțin eficient, dar

sunt răspunzători și pentru păstrarea vieților tuturor celor care ar trebui să moară dacă spărgătorii de normă nu ar lărgi gama satisfacțiilor noastre. Ei oferă mijloacele cu care poate fi întreținută rata globală crescută a nașterilor pe acest pământ.

PATRONUL CARE ANGAJEAZĂ MINORI

Într-o poziție de frunte pe lista inamicilor societății îl putem găsi întotdeauna pe patronul care angajează copii – crud, cu inima împietrită, exploatator, viclean și rău. În mintea publică, munca copiilor este aproape echivalentă cu munca sclavilor, iar cel care angajează copii nu este cu nimic mai bun decât proprietarul de sclavi.

Este important să corectăm această imagine. Simpla dreptate o cere, deoarece opinia majorității în această problemă este complet greșită. Modelul original al patronului care angajează copii îl prezintă pe acesta la fel de bun, binevoitor și plin de bunătate umană ca oricare altul. Mai mult decât atât, instituția muncii copiilor este una onorabilă, cu o îndelungată și glorioasă istorie a faptelor bune. Iar răii scenariului nu sunt patronii, ci mai degrabă cei care interzic piața liberă în domeniul muncii copiilor. Acești făcători de bine sunt răspunzători pentru nespusa mizerie a celor forțați să părăsească un loc de muncă. Deși răul făcut a fost mai mare în trecut, când sărăcia mare făcea necesară munca pe scară largă a copiilor, există *încă* și astăzi oameni aflați la strâmtoare. Prezentele interdicții privind munca copiilor sunt, deci, un amestec indiscutabil în viețile lor.

Primul argument al apărării este acela că patronul care angajează copii nu a forțat pe nimeni să se angajeze. Fiecare în parte și toate înțelegerile de muncă sunt complet voluntare. Ca atare, dacă nu ar fi considerate reciproc avantajoase, ele nu ar fi încheiate.

Dar în ce sens poate fi complet voluntar un contract de muncă cu un copil? Oare voluntariatul complet nu implică o luciditate de care un copil nu este capabil? Pentru a răspunde la această întrebare, să examinăm o definiție adecvată a ceea ce este un copil.

Aceasta este o problemă veche care nu a fost niciodată rezolvată pe deplin. Cu toate acestea, vom lua în considerare câteva vârste care au fost sugerate ca despărțind copilul de adult, le vom analiza și apoi vom oferi o alternativă. Printre cele mai fragede vârste pentru punctul de separare dintre copilărie și maturitate sunt cele propuse de diferite religii. Vârsta de confirmare în religie, care de obicei se află puțin peste zece ani, sau chiar mai devreme, este vârsta pentru care multe religii stabilesc maturitatea. Dar persoana (copilul) la vârsta de, să zicem, treisprezece ani este – cu rare excepții – încă nematurizat, relativ neajutorat și ignoră ceea ce ar trebui să știe pentru a-și purta singur de grijă. Deci această alternativă trebuie respinsă.

A doua candidată pentru maturitate este vârsta de 18 ani. Aleasă, de obicei, pentru că este vârsta la care tinerii pot executa serviciul militar, și această vârstă are câteva probleme ca definiție a maturității. Putem începe prin a pune întrebarea dacă a lupta în războaie este sau nu o acțiune „adultă". Mult prea adesea, a merge la război este practic contrariul unei comportări care să indice maturitatea. De asemenea, a îndeplini ordinele și atât (problema de căpătâi a soldatului înrolat) nu poate fi considerată o definiție a maturității. Pe lângă aceasta, mai există problema că serviciul militar, o instituție non-voluntară prin definiție, servește ca bază pentru supunerea la ordine care urmează. Cel puțin dacă decizia inițială de a îndeplini ordine era luată în mod voluntar, cum ar fi de exemplu decizia de a cânta într-o orchestră și apoi de a respecta toate ordinele (muzicale) ale

dirijorului, atunci ar putea fi vorba despre o comportare adultă în serviciul militar. Totuși, bazată pe lipsă de voluntariat, nici despre vârsta de 18 ani nu se poate spune prea mult când vine vorba despre maturitate. O altă problemă cu trasarea liniei de separație la 18 ani este aceea că motivul originar pentru căutarea noastră a fost teama că un copil nu ar fi capabil de unul singur să încheie contracte *voluntare*. Cum am putea atunci să ne bazăm în alegerea acestei vârste pe o instituție evident *non-voluntară*, cum este serviciul militar?

Poate că ultima candidată pentru vârsta adultă este vârsta la care se poate vota: 21 de ani. Dar chiar și aceasta este supusă unor critici aspre. În primul rând, există problema că unele, dacă nu multe persoane în vârstă de 10 ani, au o mai mare înțelegere a factorilor politici, sociali, istorici, psihologici și economici, adică a acelor factori care, probabil, permit cuiva să voteze „înțelept", decât mulți oameni care au împlinit 21 de ani. S-ar putea presupune atunci că, dacă acest lucru este adevărat, ar trebui să existe o oarecare recunoaștere a lui, sub forma unei mișcări pentru acordarea de drepturi electorale tuturor celor cu o minte strălucită care au împlinit 10 ani sau, mai degrabă, tuturor copiilor străluciți de orice vârstă. Dar aceasta ar intra în contradicție cu scopul inițial, cel de a permite numai adulților să voteze. Prin acest raționament circular, putem vedea că vârsta de 21 de ani este numai un punct de demarcație ales arbitrar.

În mod similar, putem afla că toate celelalte definiții arbitrare ale maturității sunt lipsite de valoare. Ceea ce este necesar nu este o limită de vârstă arbitrară, care să fie aplicată tuturor oamenilor indiferent de capacitate, temperament și comportare, ci mai degrabă criterii care să poată lua în considerare toate aceste calități. În plus, criteriile ar trebui să fie consecvente cu principiul libertarian al proprietății de sine: și anume, principiul de

homesteading. Ceea ce se dorește este o aplicare a principiului de *homesteading*, care să stabilească proprietatea de sine și deținerea de alte proprietăți, însă o aplicare asupra acelei uluitoare probleme de a stabili când devine un copil adult.

O astfel de teorie a fost propusă de profesorul Murray N. Rothbard. Conform lui Rothbard, un copil devine adult nu atunci când atinge o limită oarecare arbitrară de vârstă, ci mai degrabă atunci când el *face* ceva pentru a-și stabili proprietatea și controlul asupra propriei persoane: adică, atunci când pleacă de acasă și devine capabil să se întrețină singur. Acest criteriu, și numai el, este liber de toate obiecțiile față de limite de vârstă arbitrare. Mai mult decât atât, nu numai că este consecvent cu teoria libertariană a *homesteading*-ului, dar este chiar o aplicare a ei. Pentru că, părăsindu-și casa și devenind singurul său mijloc de întreținere, fostul copil devine un *inițiator*, ca și pionierul care se stabilește primul pe un teren și îl lucrează, devenind primul proprietar, și datorează starea sa îmbunătățită propriilor sale acțiuni.

Teoria are câteva implicații. Dacă singurul mod în care un copil devine adult este să iasă de la sine din copilărie și să stabilească propria-i maturitate printr-un act al propriei sale voințe, atunci părinții nu au nici un drept de a se amesteca în această alegere. Părinții deci nu pot interzice copilului să plece din casa părintească. Părintele are alte drepturi și obligații față de copil *atâta timp cât copilul rămâne în casa părinților săi.* (Aceasta dovedește validitatea afirmației părintești atât de des auzite: „Atâta timp cât stai în această casă, vei face cum spun eu.“) Dar un lucru pe care părintele nu îl poate face este să interzică plecarea copilului. A face acest lucru ar însemna a viola aspectele volitive ale maturizării și transformării din copil în adult.

Ar trebui observat că această teorie a trecerii de la copilărie la maturitate este singura consecventă cu problema deficienței

mentale. În conformitate cu teoriile arbitrare despre maturitate, o persoană incompetentă din punct de vedere mental, în vârstă de 50 de ani, ar trebui considerată adultă, chiar dacă în mod evident nu este. Aceste teorii vin apoi cu „excepții" ad-hoc și mai arbitrare, pentru a se potrivi cu fiecare caz. Dar cel incompetent din punct de vedere mental nu reprezintă nici o problemă pentru teoria *homesteading*. Din moment ce el nu a fost capabil să obțină o stăpânire și o maturitate pe și pentru el însuși, cel incompetent din punct de vedere mental, indiferent de vârsta pe care o are, pur și simplu nu este un adult.

Cea mai importantă consecință a teoriei *homesteading* referitoare la maturitate este, desigur, cea legată de scoaterea în afara legii a așa-numitei munci a „copiilor", în care un copil este definit ca o persoană cu o vârstă sub un număr de ani arbitrar stabilit. Aceasta deoarece scoaterea în afara legii a așa-numitei munci a „copiilor", ca și în cazul amestecului părinților în decizia copilului de a părăsi casa părintească, va elimina efectiv posibilitatea de a deveni adult în mod „voluntar". Dacă unei persoane de vârstă foarte fragedă i se interzice prin lege să lucreze, opțiunea de a părăsi casa părintească și de a se întreține singur îi este luată. Astfel, el este exclus de la stabilirea prin *homesteading* a propriei maturități și este forțat să aștepte până când împlinește numărul arbitrar de ani care „definesc" maturitatea.

Totuși, teoria maturității bazată pe *homesteading* nu *cere* ca patronii să angajeze persoanele tinere care încearcă să își stabilească maturitatea. Desigur, este adevărat că dacă *nici un* patron nu angajează o astfel de persoană, pentru ea va fi la fel de dificil să devină adult ca și în cazul în care părinții i-ar fi interzis să plece, sau în care guvernul ar fi interzis acest lucru. Dar diferența este că natura *voluntară* a trecerii de la copilărie la maturitate nu va fi împiedicată de refuzul patronilor de a angaja tineri.

Lucrurile stau așa pentru că adevăratul voluntariat cere acțiune voluntară din partea *ambelor* părți ale înțelegerii. Patronul, ca și angajatul, trebuie să fie de acord. În orice caz, din moment ce nu pot exista obligații pozitive decât dacă individul însuși și le asumă prin contract, iar patronul nu a promis dinainte că îl va angaja pe tânăr, atunci nu există nici o obligație morală din partea patronului. (Desigur, patronii vor angaja tineri atunci când consideră că este în avantajul lor să o facă, așa cum au făcut întotdeauna dacă nu li s-a interzis prin lege.)

Nu numai că este important să se pună capăt interdicțiilor relative la angajarea copiilor, pentru a le permite o trecere liniștită și voluntară la maturitate; acest lucru este de o importanță covârșitoare și pentru mișcarea, mică, dar în dezvoltare, a „emancipării copiilor". Prohibiția împotriva ocaziilor de a avea de lucru va trebui să înceteze, pentru a permite emanciparea reală a copiilor față de părinții lor încă din perioada cât ei locuiesc încă în casa părintească. Ce valoare are dreptul de a părăsi casa părintească și a căuta un trai în afara ei, dacă unui tânăr îi este interzis să se întrețină singur? Dreptul fiecărui copil de a-și „concedia părinții", dacă ei devin prea apăsători, este total compromis de legile împotriva muncii copiilor.

Poate oare un contract cu un „copil" să fie cu adevărat voluntar, date fiind anii lui tineri, lipsa de experiență etc.? Răspunsul este da. O *persoană*, orice persoană, care a avut capacitatea de a părăsi casa părintească și de a încerca să-și câștige singur traiul *este* suficient de matură pentru a încheia un contract pe bază voluntară, pentru că o asemenea persoană nu mai este un copil. Răspunsul contrar, așa cum am văzut, ar împiedica efectiv tinerii să înceapă o viață pe propriile picioare și să devină adulți prin *homesteading*. Singura lor alternativă ar fi să aștepte până când

împlinesc numărul arbitrar de ani pe care „societatea", în infinita ei înțelepciune, a hotărât că sunt necesari pentru a fi adult.

Totuși, există și alte obiecții față de legalizarea muncii „copiilor". Se va spune că patronii vor putea profita de un adolescent fugit de acasă, chiar dacă a devenit adult prin *homesteading*; că patronul va „stoarce un profit" din necazul în care tânărul, întâmplător, se găsește.

Dar ar fi *cu mult mai* rău dacă singura lui sursă de întreținere, oricât de firavă, ar fi interzisă prin lege. În ciuda faptului că patronul ar putea fi crud, slujba proastă, iar salariul mic, ar fi cu mult mai dăunător pentru el dacă i-ar fi interzisă *ocazia*. Dacă există alte alternative mai favorabile, tânăra persoană se va folosi de ele, dacă legea permite opțiunea de a accepta sau a respinge o slujbă nefavorabilă. Dacă nu sunt alte ocazii, legea care interzice munca copiilor îi va lua această ocazie unică, oricât de nefavorabilă ar fi ea.

Într-o societate bazată pe piața liberă, patronul *nu* va putea profita de situația nefavorabilă a tânărului muncitor, dacă prin aceasta se înțelege că nu va putea să-i plătească mai puțin decât produsul marginal. Așa cum am văzut în capitolul despre porcul de patron capitalist, există pe piața liberă forțe puternice care vor tinde să împingă toate salariile în sus, către nivelul de productivitate al muncitorului în cauză.

Oricât de nenorocit și neajutorat ar putea fi tânărul care caută de lucru, aceasta nu este vina potențialului patron. Chiar dacă sărăcia și „lipsa de putere de negociere" a muncitorului ar fi extreme și chiar dacă patronul ar fi capabil să „profite" de aceasta (ceea ce am văzut că *nu* este cazul), tot nu ar fi vina patronului. Dacă trebuie dată vina pe ceva pentru nefericita situație, atunci putem da vina pe trecutul (fostului) copil.

Se ridică problema în ce măsură părintele este obligat să își întrețină copilul. Ca principiu general, părintele nu are nici o obligație pozitivă față de copil. Argumentul contrar, că un părinte are unele obligații pozitive față de copil, bazat pe natura presupus contractuală sau decizia voluntară din partea părinților de a avea copilul, poate fi ușor zdruncinat. Să analizăm următoarele:

1. Toți copiii sunt egali în drepturile pe care părinții le datorează lor, indiferent de modul în care au fost concepuți.

2. În cazul copilului născut în urma unui viol, acesta are la fel de multe obligații, datorate lui de către mamă, ca oricare alt copil. (Presupunem că tatăl, violatorul, a dispărut.) Indiferent ce părere avem despre viol, copilul care s-a născut în urma unui viol este în întregime nevinovat de acest delict sau de orice alt delict.

3. Natura voluntară a creșterii și conceperii unui copil nu se aplică în cazul violului.

4. De aceea, argumentul că părinții au unele obligații față de copii, izvorâte din natura voluntară a concepției sau dintr-un „contract implicit", nu se poate aplica în cazul violului, pentru că, în acest caz, cel puțin mama nu are obligații pozitive față de copil, deoarece ea nu a consimțit la conceperea lui.

5. Toți copiii, fiind în mod egal nevinovați de nici un delict, în ciuda oricărei teorii contrare, cum ar fi cea a „păcatului originar", au drepturi egale datorate lor de părinți. Din moment ce toate aceste drepturi (se presupune că) decurg din natura voluntară a concepției, iar copiii născuți în urma unui viol nu au în mod evident acest aspect voluntar, cel puțin ei nu au drepturi datorate lor de mamă. Dar *drepturile lor sunt egale cu ale tuturor celorlalți copii.* Deci, nici un copil nu are obligații pozitive datorate lui de părinți.

Nu este evident, în chip imediat și nici în mod intuitiv, că există alte argumente pentru a stabili vreo obligație a părinților față de copii. Deci, dat fiind faptul că nimic altceva decât o înțelegere voluntară din partea părintelui *ar putea* stabili obligații față de copii, și că acest argument cade, este evident că nu există obligații pozitive pe care părinții să le aibă față de copiii lor.

„Nici o obligație pozitivă" implică faptul că părintele nu are obligația de a hrăni, îmbrăca sau oferi adăpost copilului său mai mult decât o are față de copilul altui om sau, de exemplu, față de alți adulți care nu sunt legați de el prin rudenie, contract etc. Aceasta totuși nu înseamnă a sugera că părintele poate să omoare copilul. Tot așa cum părintele nu are dreptul de a ucide copilul altor părinți, el nu are dreptul de a ucide „propriul" său copil sau, mai bine spus, copilul căruia i-a dat naștere.

Atunci când își asumă rolul de părinte, acesta din urmă este o persoană care are grijă de copil. Dacă vreodată părintele dorește să renunțe la acest rol, pe care l-a adoptat în mod voluntar, sau să nu-și asume această obligație de la început, el este liber să o facă. El (ea) poate oferi copilul spre adopție sau, în vechea tradiție a legii naturale, poate lăsa copilul pe treptele unei biserici sau ale unei instituții de caritate specializate în îngrijirea copiilor.

Dar părintele nu poate ascunde copilul într-un loc secret din casă fără să-l hrănească, sau să refuze să îl dea spre adopție, sau să aștepte să moară. A face acest lucru echivalează cu o crimă – un delict ce trebuie întotdeauna sever condamnat. Părintele care ține un copil ascuns și îl înfometează (astfel încât să nu comită o crimă violentă asupra lui) a renunțat la calitatea de îngrijitor sau la relația de părinte, relație pe care alții ar fi dispuși să și-o asume.

Poate că rolul de părinte-îngrijitor poate fi făcut mai clar, încadrându-l într-o ierarhie de *homesteading*: copilul se află într-un

teritoriu situat între cel de adult și cel de animal. Dacă un adult îl ajută pe altul, el nu poate, doar prin acel ajutor, să devină proprietarul acelei persoane. Dacă un adult îmblânzește un animal și, prin eforturile lui, îl aduce la o folosire productivă (productivă pentru rasa umană), el *poate*, ca urmare, să devină proprietarul lui. Copilul, aflat într-o poziție intermediară, poate fi „deținut în proprietate" prin *homesteading*, dar numai referitor la îngrijire, până când este gata să-și afirme proprietatea față de propria-i persoană; adică să-și asume maturitatea, devenind independent de părinții săi. Părintele poate exercita un control asupra copilului și îl poate crește numai atâta timp cât el își *continuă* eforturile de *homesteading*. (În cazul unui animal sau al pământului, odată ce a devenit proprietar prin *homesteading*, o persoană nu trebuie să-l mai îngrijească pentru a-l deține în continuare. El poate, de exemplu, să fie un proprietar absent al pământului sau al animalului.) Dacă încetează operațiunile de *homesteading* față de copil, el trebuie fie să îl ofere spre adopție, dacă este prea tânăr și neajutorat pentru a se îngriji singur, fie să-i permită să plece și să trăiască pe propriile-i picioare, dacă este capabil și dorește să facă acest lucru.

Dacă părintele a crescut copilul doar cu atâta ajutor cât să realizeze o continuitate în *homesteading*, dar nu mai mult, și dacă copilul are o bază relativ slabă, pentru acest lucru nu poate fi condamnat posibilul patron. A interzice prin lege unui patron să angajeze un astfel de tânăr nu va îmbunătăți în nici un fel situația, ci doar o va înrăutăți.

Este adevărat că există părinți care iau decizii *neînțelepte* cu privire la copii, neînțelepte din punctul de vedere al unui observator din afară. Cu toate acestea, de aici nu decurge că bunăstarea copiilor va crește dacă ei vor fi predați în mâinile aparatului de stat. Și statul, la rândul lui, ia decizii neînțelepte, și

chiar *nesănătoase*, privind copiii, iar un copil își poate părăsi mult mai ușor părintele decât poate părăsi guvernul, care ne conduce pe noi toți.

Trebuie deci să tragem concluzia că toate contractele de muncă privind tinerii sunt valide atâta timp cât sunt voluntare, iar ele *pot* fi voluntare. Ori tânăra persoană este un adult (indiferent de vârstă), care și-a câștigat maturitatea și este deci capabil să consimtă la contracte, ori este încă un copil, și este capabil să lucreze pe bază voluntară, prin intermediul consimțământului părintesc.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

Block, Walter. 1993. „Drug Prohibition: A Legal and Economic Analysis", *Journal of Business Ethics,* vol. 12, pp. 689–700.

Block, Walter. 1988. „Economics of the Canadian Bishops", *Contemporary Policy Issues,* vol. 6, nr. 1, pp. 56–68.

Block, Walter. 1986. *The U.S. Bishops and Their Critics: An Economic and Ethical Perspective,* Vancouver: Fraser Institute.

Carlson, Allan C. 1988. *Family Questions,* New Brunswick: Transaction Publishers.

Hayek, Friedrich A. 1989. *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism,* Chicago: University of Chicago Press.

Hayek, Friedrich A. 1976. *Choice in Currency: A Way to Stop Inflation,* London: Institute of Economic Affairs.

Hayek, Friedrich A. 1973. *Law, Legislation and Liberty,* Chicago: University of Chicago Press.

Hoppe, Hans-Hermann. 1993. *The Economics and Ethics of Private Property: Studies in Political Economy and Philosophy,* Boston: Kluwer.

Hoppe, Hans-Hermann. 1990. „The Justice of Economic Efficiency", în Littlechild, S. (ed.), *The Austrian School of Economics,* London: Edward Elgar.

Hoppe, Hans-Hermann. 1989. *A Theory of Socialism and Capitalism,* Boston: Kluwer.

Murray, Charles. 1984. *Losing Ground: American Social Policy from 1950 to 1980,* New York: Basic Books.

Nozick, Robert. 1974. *Anarchy, State, and Utopia,* New York: Basic Books

Rothbard, Murray N. 1982. *The Ethics of Liberty,* Atlantic Highlands: Humanities Press.

Rothbard, Murray N. 1978. *For a New Liberty,* New York: Macmillan.

Rothbard, Murray N. 1970. *Power and Market: Government and the Economy,* Menlo Park: Institute for Humane Studies.

Thornton, Mark. 1991. *The Economics of Prohihibition,* Salt Lake City: University of Utah Press.

MisesRo

Institutul Ludwig von Mises România (mises.ro) a fost fondat în anul 2001 pentru cercetarea comparativă a aranjamentelor instituționale din perspectiva filosofiei politice și economice a proprietății private și a valorilor și tradițiilor libertății.

Institutul urmărește dezvoltarea conceptelor de cooperare și armonie socială, libertate, prosperitate, dreptate, la nivelul evoluției actuale a acestor concepte în Școala austriacă de drept și economie.

Prin studierea și promovarea paradigmei praxeologice, care se împletește în mod firesc cu etica proprietății private, Institutul sugerează un aranjament social care s-ar putea numi „liberalismul coerent". În această „ordine a proprietății private" maniera etatistă de a face lucrurile este înlăturată din sfera sănătății, educației, monedei, transporturilor, comerțului și activităților economice în general, dar și din domeniul protecției sau al justiției.

În cadrul Institutului se țin cursuri educative și seminarii de cercetare avansată (*Seminarul Mises*), se fac traduceri după texte fundamentale sau de popularizare și se răspândesc rezultatele prin mijloace online (Mises.ro) și tipărite (Colecțiile *Cărți mici · idei mari, Praxeologie și societate, Mari cărți ale Școlii austriece*).

Librăria Mises (mises.ro/librarie) este magazinul online de unde se pot cumpăra cărțile publicate în colecțiile Institutului Mises, alături de titluri ale Școlii austriece și liberalismului publicate de alte edituri.

Cărți apărute la Libertas Publishing:

Henry Hazlitt, *Economia într-o lecție*

Ken Schoolland, *Aventurile lui Jonathan Gullible*

Cărți apărute în colecțiile Institutului Mises România:

Murray N. Rothbard, *Ce le-a făcut Statul banilor noștri?*

Ludwig von Mises, *Birocrația*

Hans-Hermann Hoppe, *Teoria socialismului și a capitalismului*

Ludwig von Mises, *Economia în șapte lecții*

Block, Hoppe, Huerta de Soto, Hülsmann (Glăvan, Smirna, ed.), *Cinci eseuri monetare*

Murray N. Rothbard, *Liberalismul: adevărat și fals*

Mihai-Vladimir Topan, *Biblia economică a omului civilizat – Un comentariu la* Acțiunea umană *de Ludwig von Mises*

Ludwig von Mises, *Acțiunea umană*

Murray N. Rothbard, *Pentru o nouă libertate: Manifestul libertarian*

Costel Stăvărache, *Incursiuni Turboliberale*

Walter Block, *Indezirabilii*

Cărți în curs de apariție:

Ludwig von Mises, *Profituri și pierderi*

Mises, Rothbard, Hoppe, Salerno, Herbener, Hülsmann et al., *Un veac de imposibilitate. Problema calculului economic în socialism revizitată*

Murray N. Rothbard, *Etica libertății*

Jesús Huerta de Soto, *Moneda, creditul bancar și ciclurile economice*

Ludwig von Mises, *Socialismul, o analiză economică și sociologică*

Hans-Hermann Hoppe, *Democrația, idolul cu picioare de lut*

Vezi mai multe pe mises.ro/librarie